

Effekter ved økonomisk integrasjon

Et blikk på MERCOSUR



Erika Marlen Støylen

Masteroppgave i Samfunnsøkonomi

UNIVERSITETET I OSLO

Økonomisk Institutt

Februar 2010



Forord

Økningen i antallet av internasjonale og regionale handels- og integrasjonsavtaler siden 1990-tallet gjør at nærmere 50 prosent av den internasjonale handelen berøres av slike avtaler. Det er derfor viktig å si noe hvordan denne typen samarbeid påvirker den økonomiske situasjonen for deltakende land.

Takk til Karen Helene Ulltveit-Moe for veiledning.

Erika Marlen Støylen

Februar 2010



Innhold

FORORD	III
INNHold	V
1. INNLEDNING	1
1.1 PROBLEMSTILLING OG AVGRENSING	4
2. TEORETISK RAMMEVERK	6
2.1 KLASSISK, NYKLASSISK OG NYERE HANDELSTEORI	6
2.1.1 <i>Klassisk handelsteori</i>	6
2.1.2 <i>Nyklassisk handelsteori: Heckscher-Ohlin modellen</i>	7
2.1.3 <i>Nyere handelsteori</i>	9
2.1.4 <i>Argumenter for og imot frihandel</i>	10
2.1.5 <i>Tiltak mot frihandel</i>	11
2.2 ØKONOMISK INTEGRASJON	12
2.2.1 <i>Hva er økonomisk integrasjon?</i>	13
2.2.2 <i>Former for integrasjon</i>	13
2.2.3 <i>Fordeler og ulemper ved de ulike integrasjonsformene</i>	14
2.3 HVORFOR MANGE SAMARBEID FEILER	16
2.3.1 <i>Samarbeid mellom land på ulikt utviklingsnivå</i>	16
2.4 EFFEKTER VED ØKONOMISK INTEGRASJON	17
2.4.1 <i>Modellen</i>	18
2.4.2 <i>Nasjonal velferd for et lite land</i>	19
2.4.3 <i>Nasjonal velferd for et stort land (endringer i bytteforhold)</i>	20
2.4.4 <i>Trade creation og trade diversion</i>	21

2.4.5	<i>Markedstruktur, stordriftsfordeler og ufullkommen konkurranse</i>	25
3.	MERCOSUR	28
3.1	TIDLIGERE FORSØK PÅ INTEGRASJON I LATIN AMERIKA.	28
3.2	MERCOSUR BLIR TIL.....	29
3.2.1	<i>Asunción-traktaten</i>	30
3.3	IMPLEMENTERING AV AVTALEN.....	31
3.3.1	<i>Ouro Preto-protokollen</i>	32
3.3.2	<i>Avvik fra frihandel i Mercosur</i>	32
3.4	UTVIDELSE..... FEIL! BOKMERKE ER IKKE DEFINERT.	
4.	ANALYSE AV MERCOSUR SOM HANDELSREGION	37
4.1	OM METODER FOR MÅLING AV HANDELSVOLUM, PRODUKSJON OG PRODUKTIVITET.....	38
4.2	INTEGRASJONSEFFEKTER AV MERCOSUR.....	39
4.2.1	<i>Handelsvolumendringer</i>	39
4.2.2	<i>Endringer i handelsstrømmer (trade creation og trade diversion)</i>	41
4.2.3	<i>Endringer i bytteforhold</i>	42
4.3	ØKONOMISK VEKST I MERCOSUR.....	44
5.	KONKLUSJON	48
6.	KILDELISTE	51

1. Innledning

Økonomisk integrasjon, i form av internasjonale og regionale avtaler har vist seg å være en viktig faktor i den økonomiske fremgangen verden opplever i dag. Det første steget mot denne utviklingen representeres ved signeringen av WTO-avtalen (tidligere GATT) i 1945. WTOs hovedmål er å arbeide for en mest mulig åpen og rettferdig internasjonal handel for alle dets medlemmer. Dette gjøres gjennom tre ulike tilnærmingsmåter hvor den første er tollsatsreduksjoner gjennom multilaterale forhandlinger og avtaler. Den andre er binding av tollsatser hvor medlemmer forplikter seg til ikke å øke en avtalt tollsats. Sist jobber WTO aktivt for avskaffelse av ikke-tariffære handelsbarrierer som kvoter og eksport-subsidier. Hovedprinsippet her er at endringer må gjelde for alle dets medlemmer, jfr. bestevilkårs klausulen. På grunn av et stort antall medlemmer (153) og variasjonen i landenes individuelle interesser kan det være svært vanskelig å oppnå enighet i WTO- forhandlingene. Videre innebærer den økonomiske veksten i land som Brasil, Russland, India og Kina (BRIK-landene) at utviklingsland i større grad enn før har mulighet til å påvirke utfallet av forhandlingene. BRIK-landenes økende makt gjør at de i mindre grad aksepterer vilkår som går på tvers av deres egne interesser. Baksiden av dette er at forhandlingene forsinkes fordi partene ikke klarer å bli enige. Eksempelvis varte den sist gjennomførte Uruguay-runden hele 7 år, mens den nåværende Doha-runden har påløpt siden 2001 uten tegn til en snarlig løsning. Som et alternativ til disse forhandlingene inngår flere og flere WTO-medlemmer egne avtaler hvor de liberaliserer hele eller deler av handelen seg i mellom utover oppnådd WTO-nivå. Avtalene kan være bilaterale (mellom to land), eller multilaterale (mellom flere). Generelt vil de være mellom nærliggende land (regionale) og inkludere flere enn to land. WTOs artikkel XXIV tillater denne formen for samarbeid så lenge eksterne tollsatser og andre handelsbarrierer mot andre WTO-medlemmer samlet sett ikke overstiger oppnådde bestevilkårsatser.

Den fremste motivasjonen for å inngå økonomiske integrasjonsavtaler er antakelsen om at samarbeid vil øke handelen mellom samarbeidslandene og dermed føre til gjensidig økonomisk vekst. Dette skjer som følge av at markedet utvides og øker samlet etterspørsel. Et større marked med flere aktører vil også øke konkurransen, og dermed effektiviteten i

ressursbruken. For forbrukerne er dette positivt fordi de tilbys et større utvalg av produkter og lavere priser. På nasjonalt plan antas det at et gjensidig nytteforhold til hverandres økonomier, gjennom å skape stabile relasjoner mellom partene, vil fremme et gunstig klima for investeringer og kompetanseutvikling. Dette vil legge grunnlag for videre økonomisk vekst. Regionale handelsavtaler vil ofte innebære at samarbeidende landene i tillegg til å samarbeide økonomisk seg imellom også vil samarbeide utad, fordi de ved å føre felles forhandlinger får mulighet til å oppnå bedre handelsbetingelser (styrket posisjon) enn dersom hvert land forhandler alene. Posisjonen de oppnår ved slike forhandlinger vil være avhengig av graden av integrasjon landene inngår fordi dette avgjør landenes evne til å internalisere fordelene av for eksempel et forbedret bytteforhold overfor tredjepartsland. Bytteforhold (terms of trade) er prisen på import relativt til eksport.

Når land skal velge å samarbeide økonomisk har de valget mellom ulike typer avtaler som varierer i henhold til graden av integrasjon som velges. Lavere former for integrasjon som frihandels- og preferanseavtaler innebærer først og fremst at varer og tjenester blir liberalisert (fritatt for toll og andre avgifter mellom landene). Her vil den fremste motivasjonen være å øke effektiviteten i økonomien og øke handelen mellom landene. I de høyere integrasjonsformer som tollunioner og fellesmarkeder vil produksjonsfaktorer som arbeidskraft og kapital også kunne bevege seg fritt mellom landene. For å oppnå bedre betingelser i den internasjonale handelen vil landene ofte velge å samarbeide utad gjennom å føre felles handelspolitikk. Dette innebærer først og fremst at de innfører felles ytre tollsats, samt felles regler og avgifter mot andre land. Dette vil bli enklere å gjennomføre dersom landene harmoniserer relevante områder av den makroøkonomiske politikken. En felles ytre handelspolitikk innebærer at landene må ta hensyn til teknologiske og markedsmessige endringer internt i regionen og i resten av verden. Land som velger dypere integrasjonsformer vil derfor ha behov for kontinuerlig koordinering av felles beskyttelsesordninger mot eksterne markeder. Dette vil kunne kreve et tettere politisk samarbeid mellom partene som på sikt kan fungere som brobygger for dypere integrasjon som økonomisk og/eller valutaunion og slik åpne for utvidede vekstmuligheter.

Den fremste forskjellen mellom lavere og dypere integrasjon er at dypere integrasjonsformer innebærer redusert nasjonal handlefrihet fordi utførelsen av felles handelspolitikk nødvendigvis gjør at makt overføres til felles institusjoner.

MERCOSUR¹ eller Fellesmarkedet i Sør er et økonomisk integrasjonssamarbeid mellom ti søramerikanske land. Handelsblokken ble opprinnelig dannet av Argentina, Brasil, Paraguay og Uruguay 26. mars 1991 gjennom signeringen av Asunción-traktaten. Hensikten var å danne et fellesmarked med fri flyt av varer, tjenester, investeringer og arbeidskraft innen utgangen av 1994. Det ble tidlig klart at dette målet var for ambisiøst, og i januar 1995 erklærte Mercosur seg i stedet som ferdig med overgangsfasen til en tollunion ved innføringen av en felles ytre tollsats (20 prosent) på den eksterne handelen fra og med 1.1.1995. I tillegg ble det opprettet en rekke institusjoner som fordelte de ulike ansvarsområdene mellom parter fra samtlige land. Planen videre var å utvikle Mercosur innenfor de nødvendige områder for å bli et fullbyrdig fellesmarked. De aktuelle områder inkluderte harmonisering av makroøkonomisk politikk, samt felles eller minimumsnivå på sosiale standarder, produktspesifikasjoner, avgifter og subsidiepolitikk, miljøforhold, innkjøpsregler osv.

Mercosur skiller seg ut fra tidligere forsøk på økonomisk samarbeid Latin Amerika. Tidligere forsøk, som LAFTA/ALADI, har generelt begrenset seg til (ofte feilslåtte) reduksjoner av tollsatser mellom samarbeidslandene. En viktig årsak til hvorfor denne og andre forsøk har feilet skyldes en gjennomgående manglende politisk vilje til å gjennomføre avtalte tollsatsreduksjoner, i tillegg til en tendens til å øke disse i vanskelige tider. Denne tendensen, som også kom til syne i Mercosur under Brasil og Argentinas økonomiske kriser i henholdsvis 1999 og 2001/2002, holdt på å velte samarbeidet. I dag er det mye som tyder på at Mercosur er her for å bli. Eksempelvis viser tall fra Council of the Americas at nærmere 70 prosent av handelen i Latin Amerika (per 2007) foregår innenfor Mercosur. I tillegg har Mercosur blitt verdens største matvareprodusent, og landene forhandler med tyngde i WTO-forhandlingene. Videre signerte Mercosur i desember 2004 under på Cuzco-erklæringen. Denne er en intensjonserklæring mellom 12 søramerikanske land om å danne et fellesmarked

¹ Mercado Común del Cono Sur

med EU som modell innen 2019. I overgangsfasen vil samtlige land utgjøre et frihandelsområde.

I resten av oppgaven vil Mercosur representeres ved de fire originale medlemslandene Argentina, Brasil, Uruguay og Paraguay. Jeg velger å se på disse landene først og fremst for å forenkle og avgrense effektene av integrasjonssamarbeidet. Hovedvekten av teorien om de økonomiske effektene er basert på Baldwin og Venables (1995). De sentrale effektene som behandles i denne oppgaven omfatter endringer handelsvolumer, endringer i handelsstrømmer og endringer i medlemmenes bytteforhold overfor hverandre og eksterne handelspartnere. Et lands/regions bytteforhold vil ofte være relatert til endringer i handelsstrømmer og dermed til endringer i handelsvolumer mellom medlemsland og tredjepartsland. Jeg vil også gå litt inn på endringer i produksjonsprosesser og konkurransenivå siden disse er sentrale effekter ved økonomisk integrasjon.

Oppgaven er delt inn i 5 kapitler, der andre kapittel gir leseren en kortfattet presentasjon av internasjonale handelsteorier og økonomisk integrasjon som basis for den følgende uttredelse av allokeringseffekter. Kapittel tre presenterer Mercosur og dens historie, før kapittel fire gir en analyse av de økonomiske effektene knyttet til Mercosur ved hjelp av ulike empiriske studier som fokuserer på effektene ovenfor. Kapittel fem konkluderer.

1.1 Problemstilling og avgrensing

I dette bidraget ønsker jeg å finne svar på hvordan økonomisk integrasjon har påvirket den økonomiske situasjonen i de fire originale Mercosur-landene gjennom å se på endringer i handelsvolum og handelsstrømmer. Jeg vil dessuten se nærmere på endringer i bytteforhold overfor eksterne handelspartnere siden medlemmene tidlig inngikk avtale om tollunion. Når jeg har sett på resultatet av disse effektene vil jeg kunne si noe om den økonomiske veksten i Mercosur. Siden jeg velger å se på de originale medlemmene er det også naturlig å se på de tidlige effektene regional integrasjon ofte medfører.

Ved å fokusere på effektene ovenfor utelater denne oppgaven en rekke forhold som det ville vært naturlig å ta opp når økonomisk integrasjon vurderes. Eksempelvis sier ikke denne oppgaven noe om Mercosurs effekt på kapital- og investeringsbeslutninger. Videre

behandles lokaliseringseffekter (endringer i den geografiske allokeringen av ressurser) bare når de er relatert til effektene ovenfor. Dermed sier jeg ikke noe om effekten av Mercosur på regionale syssels- og bosetningsmønstre. Dette er viktige effekter av økonomisk integrasjon som har betydning både for vekstpotensialet til avtalen, men også den generelle tilfredsheten til den. For den interesserte leser kan jeg i stedet anbefale Blomström og Kokko (1997) og Sanguinetti et. al (2009) for kapital og investeringseffekter. Norman (2000) behandler lokaliseringseffekter og Traistariu og Martincus (2004) relaterer de til Mercosur.

2. Teoretisk rammeverk

Denne delen av oppgaven tar gir enn innledende presentasjon av internasjonal handelsteorier, før den gir en grundigere innføring i økonomisk integrasjon.

2.1 Klassisk, nyklassisk og nyere handelsteori

2.1.1 Klassisk handelsteori

Siden Adam Smiths “The Wealth of Nations” kom ut i 1776 har diskusjonen rundt gevinstene ved internasjonal handel vært et viktig aspekt i utviklingen av økonomisk teori. Smiths hovedbidrag var teorien om absolutte fortrinn. Denne sier at dersom (to) land produserer (to) like goder, bør landene spesialisere seg i produksjonen av det godet de produserer mest effektivt (angitt ved lavest bruk av ressurser) og deretter handle med hverandre. Svakheten til denne teorien var at den ikke lot seg anvende på ressursfattige land, og dermed kunne bare rike land vinne på handel.

David Ricardo videreutviklet Smiths teori til å egne seg for ethvert land gjennom videreutvikling av teorien til komparative fremfor absolutte fortrinn. Ifølge Ricardo (1817) bør et land spesialisere seg i produksjonen av goder hvor det har et komparativt, eller relativt kostnadsfortrinn sammenlignet med et annet land. Prinsippet om komparative fortrinn kan forklares ut i fra ulikheter i alternativkostnaden – det et land må oppgi av ressurser (ofte timer) fra produksjonen av det andre godet for å kunne produsere mer av et annet gode. Dermed vil komparative fortrinn være et resultat av hvor alternativkostnaden er lavest. Norman (1993: 145) defineres komparative fortrinn som:

Et land har komparativt fortrinn i produksjonen av en vare, x , hvis det antall enheter av andre varer, y , man må gi opp for å produsere en ekstra enhet av vare x , er mindre i vedkommende land enn i andre land.

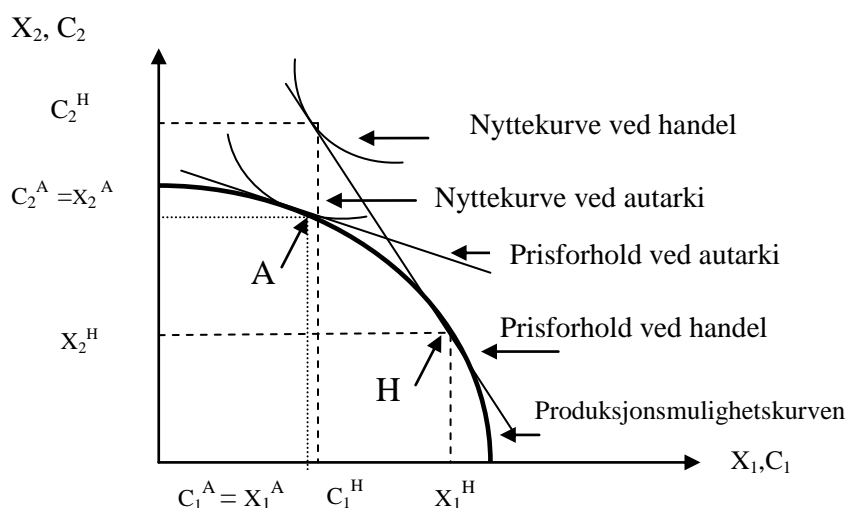
Ricardos “On the Principles of Political Economy and Taxation” fra 1817 utgjør sammen med Smiths “The Wealth of Nations” grunnlaget for den klassiske tilnærmingen til gevinstene ved handel. Begge teorier bygger på antakelsen om at forskjeller i ethvert lands teknologi, klima og ressurser danner grunnlaget for komparative fortrinn, som i sin tur gir grunnlag for gevinster ved handel. Handel gir grunnlag for spesialisering i produksjonen og salg av det godet man har komparativ fortrinn i og salg av det på verdensmarkedet. Dette skaffer landet inntekter som landet kan bytte inn i andre varer og tjenester det selv ikke produserer. Slik kan ethvert land oppnå høyere velferd fordi konsummulighetene ikke lenger begrenses til landets egenproduksjon. Gevinstene består altså ikke av eksportinntektene direkte, men av den økte tilgangen på varer innenlands som følge av eksport og import (Adam Smith).

2.1.2 Nyklassisk handelsteori: Heckscher-Ohlin modellen

Ricardos teori om komparative fortrinn var den rådende handelsteorien frem til 1920-tallet. Etter dette ble det fokusert mer på produksjonsaspektene ved handelen. Det sentrale her var at forutsetninger i tilgangen på teknologi, arbeidskraft og annen form for kapital nå ble sett på som avgjørende for hvilke komparative fortrinn et land vil oppnå. Det fremste bidraget til denne endringen kom med Eli Heckscher og Bertil Ohlin. Heckscher-Ohlin-teorien, som søkte å forklare årsaken til at land kunne være komparativt overlegne i produksjonen av visse varer og underlegne i andre, relaterte komparative fortrinn til variasjoner i produksjonsressurser vis-à-vis andre land. Eksempelvis vil land som er rikelig utstyrt med kapital relativt til arbeidskraft ha fortrinn i produksjonen av kapitalintensive varer, mens land med rikelig tilgang til arbeidskraft (relativt til kapital) vil ha fortrinn i arbeidskraftintensiv produksjon. Kapitalrike land ville derfor kunne oppnå gevinster ved å konsentrere produksjonen og eksporten omkring varer som krever store mengder kapital, mens folkerike og ”kapitalfattige” land bør eksportere arbeidskraftkrevende produkter.

Internasjonal handel kan på denne måten fungere som en indirekte produksjon av de varer landet selv ikke produserer. Et annet aspekt ved denne teorien er at den antar handel mellom land vil føre til at prisene på de enkelte produksjonsfaktorer på sikt jevnes ut mellom landene. Teorien blir derfor ofte omtalt som faktorprisutjevningsteorien.

Figuren nedenfor er en representasjon av Heckscher-Ohlin-modellen. Den viser hvordan et land kan tjene på å åpne for handel med utlandet. I likhet med klassisk handelsteori antar denne teorien fullkommen konkurranse og konstant skalautbytte i produksjonen. Figuren viser to produksjonstilpasninger A og H, hvor A innebærer at landet er selvberget (autarki), og H betyr at landet handler med utlandet i henhold til komparative fortrinn. Produksjon og konsum av vare 1 vises på den horisontale akse i diagrammet og er illustrert ved henholdsvis X_1 og C_1 . Den vertikale akse angir produksjonen (X_2) og konsumet (C_2) av vare 2. Produksjonsmulighetskurven (PMK) illustrerer produksjonsbegrensningen for landet, mens prisforholdslinjen illustrerer budsjettrestriksjonen. I autarki (ingen handel) vil landets konsummuligheter begrenses av PMK og prisforholdet ved autarki, slik at landet oppnår høyest nyttenivå i A.



Figur 1: Tilpasning ved autarki og åpen økonomi

Dersom landet åpner for handel vil det kunne dra fordel av en høyere verdensmarkedspris på X_1 , angitt ved en brattere budsjettrestriksjon. Siden produksjonen av X_1 er intensiv i bruken av den ressursen landet er rikelig utstyrt med vil dette landet ha et komparativt fortrinn i produksjonen av X_1 . Det nye prisforholdet tilsier dermed at landet bør tilpasse seg i H. Her reduserer landet produksjonen av X_2 og øker produksjonen av X_1 . Overskuddsproduksjonen av X_1 kan selges på verdensmarkedet. Dette gir landet inntekter som det kan bruke til importere mer av X_2 .

Endringen i X_2 (produksjon) relativt til C_2 (konsum) og X_1/C_1 viser at handel muliggjør konsum utover det landet selv produserer. Dette skjer fordi landet ved å eksportere overskuddsproduksjonen av vare 1 til utlandet, tjener inntekter som dekker importen av vare 2. Gevinsten består altså av at forbrukerne i dette landet kan oppnå høyere nyttenivå siden de kan øke konsumet av begge varene.

2.1.3 Nyere handelsteori

I tiden etter andre verdenskrig ble det i internasjonal økonomi fokusert mer på selve handelen og årsakene til gevinster ut ifra den. Et viktig bidrag til den senere utviklingen av nyere handelsteori kom med Grubel og Lloyd (1975). Selv om dette bidraget i hovedsak var en empirisk studie fikk den mye å si for utviklingen av det som i dag betegnes som nyere handelsteori. Det sentrale ved bidraget deres var at de klarte å vise at den internasjonale handelen i større og større grad foregikk mellom relativt like land (lik produktivitet, teknologi og faktortilgang) og i relativt like varer². Den nye teorien bort fra den klassiske tilnærmingen til konstant skautbytte og fullkommen konkurranse og sa at komparative fortrinn ikke er nødvendig for gevinster ved handel mellom stater. Gevinstene ved (næringsintern) handel på produksjonssiden består først og fremst av muligheten til spesialisering (for å kunne dra nytte av stordriftsfordeler³) og graden av markedsadgang (konkurransenivå) i de ulike markeder. For forbrukerne vil økt konkurranse lede til lavere priser og større produktvalg.

Nyere handelsteori tar dessuten hensyn til geografisk beliggenhet, teknologisk utvikling, differensierte varer (blant annet merkevarer) og flere former for konkurranse. Dette gjør teorien til et nyttig verktøy når en vil finne årsaker, og konsekvenser av internasjonal migrasjon og kapitalbevegelser (investeringer) mellom land (Feenstra, 2004).

Siden dette har gevinstene ved handel blitt uttrykt i retning av at den internasjonale handelen i størst grad bør være fri. Generelt defineres frihandel som *"varebytte mellom landene*

² Et annet ord for denne typen handel er næringsintern handel.

³ Stordriftsfordeler kan være interne og eksterne. De interne består av bedriftens fallende gjennomsnittskostnader, mens de eksterne omfatter forbedrede handelsmuligheter og infrastruktur som følge av integrasjonen

uhindret av tollavgifter, inn- og utførselsforbud, kvoteordninger o.l.” (Johansen, 2007:7). Produsenter i de aller fleste markeder vil likevel kunne ha fordel av markedstilgangen reguleres. Dette er hovedkilden til at frihandel i sin rene form sjeldent praktiseres, i alle fall i et globalt perspektiv. Følgelig vil jeg kort redegjøre for ulike argumenter for og imot, og vanlige tiltak mot frihandel.

2.1.4 Argumenter for og imot frihandel

Det vanligste argumentet i favør av frihandel er at frihandel gir den mest effektive allokeringen av ressurser, og dermed høyest verdiskapning. Frihandel praktiseres gjennom frihandelsavtaler mellom to eller flere land og gir deltakende fordeler på noen eller alle områder av handelen mellom landene, samtidig som land utenfor samarbeidet diskrimineres. Fordi gevinstene kunne vært større dersom andre land ikke ble diskriminert, blir slike avtaler ofte kritisert for å være en nest best løsning. Variasjoner i lands størrelser og interesser gjør likevel at frihandelsavtaler som gjelder hele verden er vanskelig å gjennomføre, jfr. problemene i WTO-forhandlinger. Frihandelsavtaler mellom noen få land vil da være bedre enn alternativet der ingen frihandelspolitikk praktiseres. Grunnen er at frihandelspolitikk gjør landet som inngår en slik avtale mer robust overfor intern lobbying og særinteresser, som typisk fremmer alternativer som gir lavere nasjonal velferd. For små land gir handelsbarrierer generelt lavere velferd siden de vil tjene på økt tilgang til større markeder. For konsumenter innebærer handelsbarrierer høyere priser som i seg selv ofte gir ”overproduksjon” hos ineffektive produsenter. Ineffektive produsenter vil tape mest på frihandel, og vil motsette seg det mest. De største gevinstene av frihandel finner en naturlig nok i eksportnæringer. Her vil utvidet markedstilgang utgjøre et positivt skift i etterspørselen som kan slå ut i økt volum (økt sysselsetting, økt inntekt i næringen) eller økt pris (økt inntekt for næringen).

Argumentene mot frihandel

Mens utvidet markedstilgang mellom frihandelspartnere er positivt for eksportnæringer, vil liberalisering ofte kunne ha motsatt effekt i importkonkurrerende næringer. Her kan frihandel gi seg utslag i store omstillingskostnader og i noen tilfeller i nedleggelser av bedrifter. Omstillingskostnadseffekten trenger likevel ikke være ensidig negativ, siden den

frigjør ”ineffektive” ressurser som kan benyttes i mer effektive næringer, som for eksempel eksportnæringen ovenfor. Det viktige er at landet er forberedt på en slik omstillingsprosess.

Myndighetene kan av ulike årsaker ønske å regulere utenlandske aktører adgang til enkelte markeder. De kan for eksempel ønske å beskytte viktige næringer (som for eksempel jordbruk) eller ønske å beskytte ny næringsvirksomhet i en periode. Slik beskyttelse er kjent som ”*selvbergings- og oppfostringsprinsippet*”. Et annet eksempel omfatter risikoen for ulike former for markedsvikt. Uten inngrep fra myndighetene kan produksjonen ende opp med å bli lavere (eller høyere) enn det som er optimalt og gir høyest velferd. Andre argumenter mot frihandel er risikoen for tap av skatteinntekter dersom frihandel reduserer etterspørselen fra omverdenen. Myndighetene kan her komme til å gripe inn, spesielt hvis liberalisering bidrar til svekkelse av viktige områder som for eksempel lønns- og kompetanseutvikling. Et annet argument mot frihandel er risikoen for (langvarige) perioder med *forverret handelsbalanse* som følger av en friere handel fordi importen vis-à-vis eksport typisk øker.

2.1.5 Tiltak mot frihandel

De vanligste og mest synlige tiltak for regulering av markedstilgangen foregår gjennom bruk av toll og/eller kvoter. Toll innebærer at det pålegges en avgift på importerte varer, vanligvis regnet i prosent av importprisen. Slike avgifter har vært spesielt populær fordi de, i tillegg til å beskytte innenlandsk produksjon, genererer inntekter for landet. Ulempen ved toll er at de er kostbare å administrere. Som et virkemiddel er toll dessuten dårlig fordi de faktisk kan gi lavere velferd for hvert enkelt land, inkludert landet som innfører det ved at innføring av toll lett kan føre til at andre land går til motangrep. Kvoter angir et maksimalt antall enheter av en vare et land kan eksportere til et annet land og kan være tvungen eller frivillige. For forbrukerne betyr begge typer reguleringer ofte at de må betale mer for varene.

Andre typer tiltak ment å begrense handelen mellom land omfatter tiltak som *fortrinnsbehandling for innenlandske leverandører* ved offentlige innkjøp, *produktstandardskrav* og *embargo*. Slike tiltak kalles gjerne for *ikke-tariffære handelshindringer* (non-tariff barriers) fordi de ikke genererer inntekter for staten som benytter de men isteden tilkommer produsentene av varene gjennom høyere forbrukspriser.

Summen av alle disse effektene og landets tilpasningsevne vil være avgjørende for hvorvidt frihandel vil lønne seg for et gitt land. Gevinstene er altså størst i eksportnæringer, og motsatt taper importkonkurrerende næringer mest. Summen vil generelt være positiv dersom reduksjonen i inntekter for importkonkurrerende næring ikke er større enn gevinstene som skapes. Frihandel vil derfor lønne seg dersom de tapende hjemmemarkeder er små, eller tapet av tollinntekter for landet ikke er for store. Motsatt gjelder det at dersom tapet i tollinntekter er store nok, kan landet samlet sett tape, til tross for at konsumentene vinner gjennom lavere priser. Dette var et populært argument mot frihandelsavtaler tidlig på 1950-tallet. Antagelsen her var at tapet ville bli vesentlig mindre dersom man i stedet liberaliserte handelen unilateralt fordi unilateral handelsliberalisering gir konsumentene tilgang på de billigste produktene og landet en netto gevinst uansett størrelsen på tapet av tollinntekter. Som vi skal se videre har bruken av toll, kvoter og andre "ikke-tariffære" handelshindringer blitt sterkt redusert. Denne prosessen kan langt på vei tilskrives arbeidet WTO gjør, direkte gjennom det multilaterale forhandlingssystemet, og indirekte gjennom forsinkelsene ved disse som har ført til dannelsen av individuelle avtaler mellom land.

2.2 Økonomisk integrasjon

De siste tre tiårene har vært preget av en utstrakt globalisering av verdensøkonomien som ført til dannelsen av en rekke internasjonale og regionale handelsavtaler. Bare mellom 1990 og 1999 ble 87 avtaler meldt inn til WTO og allerede i 1995 var mer enn 50 prosent av verdenshandelen relatert til regionale handelsavtaler (Chang og Winters, 2002). Som et resultat av denne utviklingen har verdensproduksjonen mer enn firedoblet og inntekt pr. innbygger er fordoblet på verdensbasis. Samtidig har industrilandenenes gjennomsnittlige tollavgifter falt fra rundt 40 prosent i 1940 til under 4 prosent. Denne utviklingen går hånd i hånd med arbeidet det multilaterale handelssystemet WTO gjør for å øke og samtidig gjøre handelen mellom land mer rettferdig.

2.2.1 Hva er økonomisk integrasjon?

Austvik (1999:2) definerer økonomisk integrasjon som en mer eller mindre sammenslåing av to eller flere lands økonomier. Graden at integrasjon som velges vil lede til at handelshindringer mellom landene enten fjernes eller bygges ned på noen, eller på alle, områder. Fullt integrerte økonomier vil da ikke operere med noen form for hindringer ovenfor hverandre (Austvik, 1999).

2.2.2 Former for integrasjon

Økonomiske integrasjonsavtaler klassifiseres i henhold til graden av integrasjon man søker å oppnå. Felles for alle formene er at ”priviligeret markedsadgang”, på bekostning av tredjepartsland, gir samarbeidende land gevinster. Gevinstene antas å øke jo dypere integrasjon som oppnås. De lavere former for integrasjon som frihandels- og preferanseavtaler innebærer først og fremst at varer og tjenester blir liberalisert (fritatt for toll og andre avgifter mellom landene). Her vil den fremste motivasjonen være å øke effektiviteten i økonomien og øke handelen mellom landene. For å oppnå bedre betingelser i den internasjonale handelen vil landene ofte velge å samarbeide utad gjennom å føre felles handelspolitikk. Dette innebærer først og fremst at de innfører felles ytre tollsats. For å ivareta denne fordelingen vil det i en tollunion være nødvendig å ta hensyn til teknologiske og markedsmessige endringer internt i tollunionen og i resten av verden. Dette krever en kontinuerlig justering av beskyttelsesordninger, og kan derfor presse frem felles regler for konkurranse- og avgiftspolitik. Fri bevegelse av arbeid og kapital blir etter hvert en konsekvens av fri bevegelse av varer og tjenester. Dette skjer fordi integrasjons av produktmarkeder etter hvert gir behov for integrasjon av markeder for produksjonsfaktorer (fellesmarked). Risikoen for uønskede regionale virkninger (skjeve syssels- og bosetningsmønstre) av dette fører til behov for regulering av deres bevegelse. Som sum gir markedsintegrasjonen behov for tilpasning av felles, eller minimumsnivå på sosiale standarder, produktspesifikasjoner, avgifts- og subsidiepolitikk, miljøforhold, innkjøpsregler osv. Dersom dette oppnås i stor grad, vil veien være åpen for den høyeste formen for integrasjon - økonomisk union - der landenes makropolitikk i sterk grad er harmonisert. Denne formen for samarbeid kan fort kunne utvikles til en valutaunion, jfr. EUs euro hvor

det meste av den makroøkonomiske politikken er blitt harmonisert. Dette er nødvendig for å sikre at det er samsvar mellom etterspørsel og tilbud i økonomien(e)..

På generell basis vil slike avtaler bestå av tre hovedkomponenter. For det første gjelder det konkrete forpliktelser som for eksempel eliminering av tollsatser og kvoter. For det andre vil spesielle unntak fra forpliktelsene ovenfor: generelle "escape clauses" og bestemmelser for antidumpingsavgift være bestemt. Sist vil en slik avtale ofte inkludere håndhevelsesmekanismer for hvordan uoverensstemmelser behandles, og samtidig hvilke reaksjonsformer som vil tillates ved eventuelle tvister. Alle ovennevnte former for samarbeid bryter med WTOs bestevilkårprinsipp som sier at enhver reduksjon i handelsbarrierer mellom to WTO-medlemmer må utvides til å gjelde for alle andre WTO-medlemmer. Det er likevel mulig for WTO-medlemmer å oppnå unntak fra denne regelen og inngå regionale eller bilaterale avtaler, med forbehold om at tollsatsene de setter mot resten av verden samlet sett ikke fører til økte avgifter enn det som eksisterte forut for avtalen (jfr. GATTs artikkel XXIV). Den neste delen tar for seg fordelene og ulempene ved de ulike integrasjonsformene. Begge inngår kumulativt i hverandre slik at fordeler og ulemper i de lavere formene inngår i de dypere former.

2.2.3 Fordeler og ulemper ved de ulike integrasjonsformene

Innenfor klassisk handelsteori antas frihandelsavtaler å lede til gevinster dersom det fører til økt *gjensidig* handel mellom frihandelspartnerne. Kilden til gevinster her er først og fremst i at økt effektivitet i økonomien gir bedre ressursanvendelse og lavere priser for konsumentene. Innenfor nyere handelsteori relateres gevinstene først og fremst til forbedringer i produksjonsprosesser (som forbedret utnyttelse av stordriftsfordeler), nye etableringer, sterkere konkurranse og raskere overføring av teknologi. Slike endringer vil generelt være positiv for medlemslandene (gjennom økt handel), men kan også få negative konsekvenser for land utenfor samarbeidet. Grunnen er at frihandelsavtaler kan føre til endringer i handelsstrømmer vis-à-vis hverandre, men også vis-à-vis resten av verden. Som jeg skal beskrive litt senere kan dette komme til å innebære tap av eksportinntekter for land utenfor dersom handelen med tidligere handelspartnere reduseres som følge av avtalen. Endringer i handelsstrømmer kan også få negative konsekvenser for land innenfor samarbeidet dersom de varierer i størrelse. Grunnen er at fri adgang til de mindre landenes

markeder kan føre til at store bedrifter kan komme til sluke små bedrifter og slik oppnå relativt høye markedsandeler. En konsekvens av dette er, i tillegg til faren for redusert sysselsetting, at det interne konkurransenivået reduseres. For å unngå disse og andre uønskede virkninger vil sensitive sektorer typisk ekskluderes fra frihandelsavtaler gjennom bruken av "escape clauses". Frihandelsavtaler innebærer dessuten at staten taper tollinntekter. Samlet sett antas summen av disse effektene likevel til å føre til en forbedring i sosial, kulturell og politisk tilknytning mellom landene.

Når det gjelder tollunioner, vil fordelene og ulempene som regel være lik de for frihandelssoner men innebærer i tillegg muligheten for forbedret bytteforhold overfor eksterne handelspartnere. Behovet for kontinuerlig justering av felles ordninger innebærer at tollunioner innebærer derfor relativt høye administrasjonskostnader. En annen ulempe er at det forbedrede bytteforholdet overfor utlandet nødvendigvis innebærer at land utenfor samarbeidet opplever redusert konkurranseevne ovenfor medlemslandene og derfor redusert velferd. I tillegg er det mulig at fordelingen av regionens forbedrede bytteforhold ikke er jevnt fordelt mellom medlemmene, slik at fordelingen av velferd i regionen heller ikke er jevnt fordelt.

Et fellesmarked inkluderer alle fordelene som frihandelssoner og tollunioner, men har i tillegg muligheten for å nyte andre fordeler som følger av et tettere politisk og sosialt samarbeid. Eksempelvis gir denne typen integrasjon mulighet for økt (felles) økonomisk og politisk makt i verdenssammenheng (for eksempel EU/WTO). Ulempene ved fellesmarkeder inkluderer de ved en tollunion, i tillegg til økt mulighet for regionale forskjeller som følge av kravet til fri flyt av produksjonsfaktorer. De innebærer også større tap av nasjonal handlefrihet som følge av et økt krav overgivelse av myndighet til felles institusjoner. Eksempelvis innebærer kravet til fri flyt av arbeidskraft at landene må enes om felles godkjenning av eksamener om den frie flyt skal bli reell. Samlet sett utgjør verdien av fordelene ved et fellesmarked generelt større gevinster enn tapet som følge av redusert nasjonal handlefrihet. Etter hvert som flere og flere politikkområder harmoniseres kan samarbeidet komme til gli over til økonomisk og/eller valuta union. Fordelene er de samme som for felles markeder, i tillegg til utvidede politiske og sosiale fordeler. Den fremste ulempen ved økonomiske (og monetære) unioner er et betydelig tap av nasjonal handlefrihet.

2.3 Hvorfor mange samarbeid feiler

Hvis økonomisk integrasjon kan føre til alle disse fordelene, hvorfor er det så mange samarbeid som feiler? Melchior (2004) oppgir vanskelighetene knyttet til etableringen av en rettferdig fordeling og overføring av gevinstene som oppnås ved økonomisk integrasjon. Et annet problem ved slike avtaler er knyttet til vanskeligheten å oppnå enighet rundt felles ordninger hvilket krever overgivelse av nasjonal handlefrihet til felles institusjoner. Dette forsterker fordelings- og overføringsproblemet, fordi overgivelse av kontroll over egen økonomi er nødvendig for en effektiv integrasjonsprosess. Overføringsproblemet og uviljen til å gi fra seg nasjonal handlefrihet vil derfor skape ubalanse mellom landenes individuelle interesser og integrasjonsprosessen.

Det er i dag et klart skille mellom de som hevder at økonomisk integrasjon mellom uland ikke vil gi det ønskede resultatet, og taler i stedet for integrasjon med i land. Ofte begrunnes dette ut ifra ulandenes små markeder og følgelig deres manglende evne til å realisere stor nok etterspørsel seg imellom. Gevinstene ved liberalisering for uland vil derfor være vanskelig å garantere (med mindre de land som inngår samarbeid allerede handler mye med hverandre) og/eller de er små i økonomisk perspektiv. Et annet problem for utviklingsland er at de ofte produserer varer som er rettet mot industrilands markeder. Sammenlignet med industriland har de ofte mindre elastiske tilbuds og etterspørselskurver, noe som gjør at de første gevinstene ved økonomisk integrasjon kan virke mindre. Et bedre alternativ er integrasjon med mer utviklede land.

2.3.1 Samarbeid mellom land på ulikt utviklingsnivå

Integrasjonsavtaler mellom land på ulikt utviklingsnivå reiser nye problemstillinger utover de som er vanlige ved økonomisk integrasjon mellom industriland (nord-nord integrasjon) og mellom uland fordi land på ulike utviklingsnivå vil ofte ha ulike behov og interesser. Eksempelvis kan store lønnsforskjeller mellom rike og mindre utviklede land by på store utfordringer dersom landene har store lønnsforskjeller. En vurdering av lønns- og sysselsettingsendringer i relasjon til handel kan gjøres med utgangspunkt i Stolper-Samuelson-teoremet. Dette teoremet viser at dersom prisen på et gode øker, vil prisen på den faktoren som brukes relativt intensivt i produksjonen også øke. Med bakgrunn i dette

teoremet har flere fremsatt muligheten for at den økte handelen med nylig industrialiserte land (som bør føre til en relativ *prisreduksjon* på varer som intensivt benytter ufaglært arbeidskraft) faktisk får negative følger i det hjemlige arbeidsmarkedet i form av *redusert* lønn for lavt utdannet arbeidskraft. Den motsatte effekten, en relativ prisøkning på varer som intensivt benytter ufaglært arbeidskraft vil da kunne gi *høyere* lønninger i eksportlandene (Birkeland, 2008). En slik utvikling brukes gjerne som et argument for beskyttelse mot lavt utdannet arbeidskraftsintensiv import fra mindre utviklede land.

Til tross for utfordringer som de beskrevet ovenfor vitner antallet av økonomiske avtaler på sidelinjen av WTO om at land finner slike avtaler lønnsomme. Videre er hovedvekten av de nye avtalene som dannes i dag av Nord-Sør typen, der industrialiserte land (høyinntektsland) inngår frihandelsavtaler med mindre utviklede land i mellomgruppen. Både EUs utvidelse mot sør (Portugal, Spania og Hellas), NAFTA med Mexico og et APEC med Japan er eksempler på dette.

Dette konkluderer de generelle trekk ved økonomisk integrasjon. I neste del av oppgaven skal jeg gå nærmere inn på ulike effekter ved økonomisk integrasjon. Denne delen er delvis basert på Baldwin og Venables (1995: 1600) teori om effektene av økonomisk integrasjon. Effektene jeg fokuserer på er endringer i bytteforhold overfor eksterne handelspartnere, handelsvolumer og handelsstrømmer i relasjon til økonomisk samarbeid. Endringer i handelsvolumer og handelsstrømmer inntreffer gjerne tidlig i integrasjonsprosessen og blir derfor typisk kalt for statiske integrasjonseffekter. Jeg vil også gå litt inn på hvordan integrasjon kan gi endringer i produksjonsprosesser og markedsstruktur. Endringer i bytteforhold overfor eksterne handelspartnere, og endringer i produksjonsprosesser og markedsstruktur er eksempler på dynamiske effekter av økonomisk integrasjon.

2.4 Effekter ved økonomisk integrasjon

I følge Baldwin og Venables (1995) utledes integrasjonseffekter av avtalens evne til å påvirke likevektsfordelingen av ressurser i medlemslandene. Nedenfor skal jeg anvende Baldwin og Venables (1995) modell for å se på hvordan økonomisk integrasjon påvirker velferden i et gitt land. Jeg ser først på et lite land som jeg antar produserer med konstant

skalautbytte og har marked(er) som preges av fullkommen konkurranse. Her vil endringer i handelsstrømmer og handelsvolum være de fremste kildene til økt velferd. Deretter ser jeg på et stort land og endrer antagelsen om konstant skalautbytte og fullkommen konkurranse og ser i stedet på hvordan økonomisk integrasjon kan påvirke velferden til et land når jeg antar økende skalautbytte og ufullkommen konkurranse. Her vil det være relevant å se hvordan økonomisk integrasjon påvirker bytteforholdet overfor eksterne handelspartnere. Endringer i markedsstrukturen i den integrerte regionen som følge av endringer i produksjonsvolum og i konkurranse vil også være relevant.

2.4.1 Modellen

Velferden til en representativ forbruker i et land til en gitt tid kan måles ved hjelp av den indirekte nyttefunksjonen: $V(p+t, n, E)$ der p er grenseprisvektoren, t er toll på import, og n er vektoren for antall produktvariasjoner tilgjengelig i hver sektor.

$$E = wL + rK + X[(p+t) - a(w, r, x)] + \alpha t m - I \quad (1)$$

Ligning (1) representerer total forbruk på konsum og består av faktorinntektene ($wL + rK$), profitten $X[(p+t) - a(w, r, x)]$, og inntektene fra ulike typer handelsbarrierer $\alpha t m$ som tilkommer innlandske aktører (inkludert staten) hvor m er importvektoren, fratrasket investeringer (I). L og K er landets tilbud av arbeidskraft og kapital, og w og r er faktorprisene. Profitten $X[(p+t) - a(w, r, x)]$ består av landets indre produksjon og gapet mellom innlandske priser $p+t$ og gjennomsnittkostnader $a(w, r, x)$. Dersom t i $\alpha t m$ er DCR (domestically cruing rents) er α en diagonal matrise som er lik 1 og måler proporsjonen av t som genererer inntekter for innenlandske aktører. Dersom t ikke tilkommer innenlandske aktører ($t = \text{non-DCR}$) er α lik 0. Et lands endring i velferd som følge av endringer i konsumet kan dermed kategoriseres ved følgende ligning:

$$\begin{aligned} dV/V_E &= \alpha t dm - md[t - \alpha t] - mdp \\ &+ [p+t-a]dX - Xa_x dx + (V_n/V_E)dn \\ &+ (\tilde{r}/\rho - 1)dI \end{aligned} \quad (2)$$

De tre første elementene i rad én representerer velferdseffektene som hører til modeller med konstant skalautbytte og fullkommen konkurranse. αdm angir endringer i handelsvolum, mens $md[t - \alpha]$ og mdp angir endringer i handelskostnader og bytteforholdet overfor eksterne handelspartnere. Importtoll på en vare gjør varen dyrere og har derfor den effekten av etterspørselen etter varen reduseres. For å kompensere for dette vil eksportlandet ofte velge å redusere prisen på varen. Effekten av dette er at importlandets bytteforhold overfor eksportlandet styrkes. Samtidig mottar importlandet tollinntekter. For et ”stort” land kan et forbedret bytteforhold overfor eksterne handelspartnere overfor utlandet dermed bli en potensiell kilde til økt velferd. Rad to er relevant for modeller som inkluderer stordriftsfordeler og ufullkommen konkurranse. Den første delen $[p + t - a]dX$ er produksjonseffekten, $Xaxdx$ er stordriftseffekten, og $(V_n/V_E)dn$ angir produktvariasjonseffekten. Den tredje raden beskriver velferdseffekten som følger akkumulasjonen av faktorer. For eksempel innbærer en endring i investeringer en direkte kostnad, men øker samtidig kapitalen med \tilde{r} . Nedenfor skal jeg så langt det lar seg gjøre anvende denne modellen når jeg forklarer de ulike effektene av økonomisk integrasjon.

2.4.2 Nasjonal velferd for et lite land

Velferdsgevinstene av økonomisk integrasjon for et lite land (som er avhengig av å handle varer og tjenester på verdensmarkedet, og samtidig står ovenfor ”gitte” verdensmarkedspriser), vil som regel komme fra (positive) endringer i handelsvolum og (negative) endringer i handelskostnader. I modellen ovenfor vil dette være representert ved de to første delene av rad 1 i ligning (2): αdm og $md[t - \alpha]$ (handelsvolumet og handelskostnadene). Dersom en som i tradisjonell litteratur anser α i αdm og $md[t - \alpha]$ som lik 1, hvilket vil si at inntektene fra handelshindringer kommer innenlandske aktører til gode, faller handelskostnader bort fra rad en i ligning (2). Endringer i landets velferd vil da avgjøres kun ved endringer i tdm (handelsvolum).

Meade (1955) argumenterte for at en økning i (et lands) velferd i en slik situasjon vil være avhengig av at den tollvektede endringen i landets handelsvolum øker. Det er likevel ikke gitt at en slik endring vil forekomme. Grunnen er at til tross for at alle elementene av t (importtoll eller eksportskatter) er positive (non-negative), vil noen elementer i dm

(endringer i importen) sannsynligvis være positive og andre negative. *tdm* illustrerer dermed en grunnleggende tvetydighet i evalueringen av velferdseffektene ved økonomisk integrasjon.

Baldwin og Venables (1995) foreslår en tilnærming som kan oppklare denne tvetydigheten. De mener at dette kan gjøres ved å identifisere de tilstrekkelige betingelsene for gevinster. Eksempelvis kan en anta at det ikke finnes eksport restriksjoner (likhet i alle bestanddeler av t). Økonomisk integrasjon vil for et lite land vil da være lønnsomt hvis og bare hvis den øker importvolumet utenfra regionen. Som Ethier og Horn (1984) mente Baldwin og Venables at dersom importtollen på den interne handelen mellom medlemmene før inngåelsen av avtalen var lav eller nær null, og relativt høy for den eksterne handelen, ville en økning i tollavgiftene på den eksterne handelen kunne være en tilstrekkelig betingelse for økt velferd. I et slikt tilfelle reduseres velferdseffektene igjen til *tdm* og et lite land burde da foretrekke ensidig handelsliberalisering fremfor medlemskap i en regional handelsavtale (siden optimal handelspolitikk i ensidig handelsliberalisering er å sette $t = 0$ mot alle land). Endringer i andre nærliggende lands handelsbarrierer ville da ikke ha mye å si for innlandsk velferd, så fremt eksisterende tollsatser med landet ikke ble økt. Således kan de heller ikke dra fordeler av økonomisk integrasjon med noen få land.

2.4.3 Nasjonal velferd for et stort land (endringer i bytteforhold)

Måling av velferdseffekter ved økonomisk integrasjon har tradisjonelt blitt gjort ved å måle endringer i regionens bytteforhold overfor eksterne handelspartnere. I modellen ovenfor vil en endring i bytteforholdet vises gjennom endringer i *mdp*. Endringer i bytteforhold oppstår først og fremst fordi regional integrasjon mellom flere land gjør at landene i praksis blir til et (stort land) viss forhandlingsposisjonen styrkes i internasjonale forhandlinger. Dette skjer fordi endringer i det nye ”store” landets tilbud og etterspørsel vil kunne føre til endringer i de relative verdensprisene. Innenfor denne rammen, er betingelsene at landet er stort nok til å kunne påvirke bytteforholdet overfor eksterne handelspartnere, enten gjennom økt eller redusert etterspørsel/tilbud av et gode. Det er viktig å merke seg at det ikke er gitt at endringen i bytteforholdet er ensidig positiv for de enkelte land. Dersom medlemmene varierer i størrelse vil det kunne bety at det mindre landet opplever en svekkelse i

bytteforholdet overfor de(t) land(et). Velferdsgevinstene vil da kunne ende opp skjævt fordelt. Dette kaller på behovet for velfungerende overføringsordninger av godene mellom samarbeidslandene.

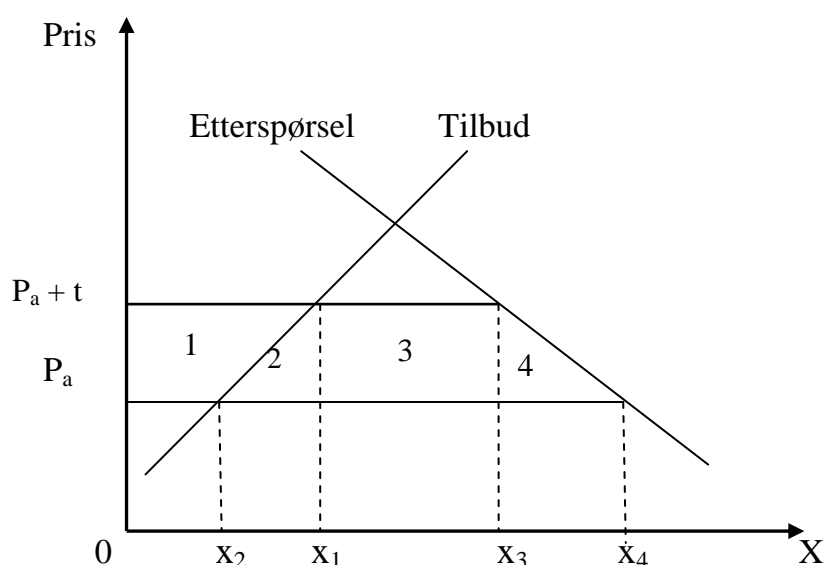
Som mål for velferd er endringer i bytteforhold et dårlig mål først og fremst fordi et land/regions velferd ikke er et resultat av hvor mye landet/regionen kan selge til andre land, men hva og hvor mye inntektene av eksporten kan skaffe i importvarer fra andre land (Norman, 1993). Eksport bør derfor ikke være et mål i seg selv, men heller et middel til å skaffe landet nyttig import (Mellbye, 2008). Synligheten til slike endringer, vis-à-vis vanskeligheten med å tilegne et lands importevne til politiske og økonomiske beslutninger uten at andre mulige årsaker ekskluderes, gjør at endringer i bytteforhold er et enklere verktøy for måling av velferd.

Et annet moment er at velferdseffektene av regionale handelsavtaler er avhengig av typen avtale som inngås. Eksempelvis vil partenes hensikt i en frihandelssone (gjennom et utvidet marked) ofte være å kutte tollsatsene for øke effektiviteten, etterspørselen i økonomien og dermed profitten. På den andre siden vil medlemmene i en tollunion i teorien kunne øke den eksterne tollsatsen og derfor øke egen velferd på bekostning av global velferd. Slike velferdseffekter er lettere å beskrive ved å se på hvordan integrasjon kan føre til endringer i handelsstrømmer.

2.4.4 Trade creation og trade diversion

En populær tilnærming til velferdsendringer som følge av økonomisk integrasjon i en region eller et land er å se på hvordan økonomisk integrasjon påvirker interne og eksterne handelsstrømmer. Denne typen analyse startet med Viner (1950) i en studie av effektene av tollunioner. Viner påpekte faren for velferdstap ved tollunioner i en tid da tollunioner ble ansett for å være mellomsteget mot økt frihandel og derfor veien mot økt globale velferd (Bohara et. al, 2004). Viners hensikt var likevel ikke å dømme tollunioner for hvorvidt de skapte eller reduserte velferden. Han ønsket å gjøre land som skulle velge denne typen samarbeid oppmerksom på trade creation og trade diversion kreftene som kunne oppstå som følge av denne formen for samarbeid.

I følge han vil trade creation effekten oppstå dersom integrasjonen fører til et skift i produksjonen av en vare fra en mindre effektiv intern produsent til en mer effektiv produsent innenfor samarbeidet. Trade creation anses generelt som velferdsøkende fordi den ikke går ikke på bekostning av handelen med land utenfor samarbeidet. For regionen utgjør de positive fordelene ved trade creation at ressursene utnyttes bedre fordi konkurransen øker. Dette muliggjør utnyttelse av stordriftsfordeler, og/eller at nye bedrifter etableres i regionen og kan derfor bidra til økt overføring av teknologisk kunnskap til regionen (Feenstra, 2004). Figuren nedenfor illustrerer en situasjon der trade creation effekten påvirker produksjon og etterspørsel i et land.



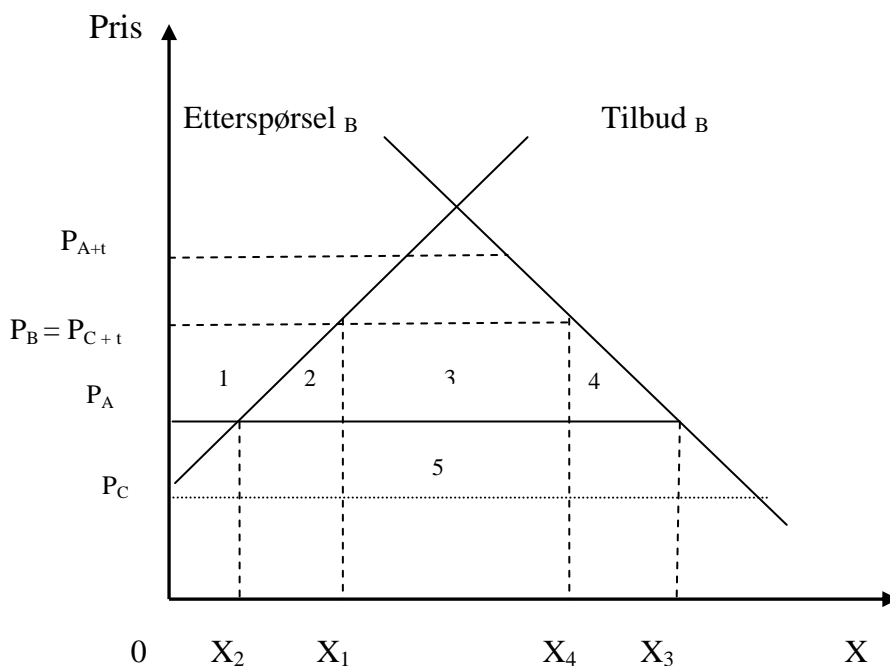
Figur 3 Trade creation

Figuren illustrerer en situasjon der et lite land (Uruguay) både produserer og importerer en gitt vare, for eksempel fra Argentina. Innen landene inngår avtale om å liberalisere handelen seg imellom må argentiniske produsenter betale importtoll slik at prisen på argentiniske varer i Uruguay er p_{a+t} . Til denne prisen produserer uruguayiske produsenter x_1 , mens forbrukerne etterspør x_3 . Dette tilsvarer en import fra Argentina lik $(x_3 - x_1)$. Når Argentina og Uruguay så enes om å liberalisere handelen seg imellom, fjernes tollavgiften slik at prisen i Uruguay senkes fra p_{a+t} til p_a . Dette fører til at noen uruguayiske produsenter skvises ut av markedet. Produksjon i Uruguay reduseres til x_2 , samtidig øker etterspørselen fra x_3 til x_4 . For å dekke økningen i etterspørselen vil importen økes fra $(x_3 - x_1)$ til $(x_4 - x_2)$. Velferdsgevinsten for

konsumentene er området $1+2+3+4$ der 1 representerer produsentoverskudd som nå overføres til konsumentene, 2 er effektivitetsgevinsten som følge av at varen produseres billigere (trade creation), 3 er tollinntektene staten mottok tidligere men som nå har blitt konsumentoverskudd, mens 4 er økt etterspørsel (også trade creation).

Trade diversion

Dersom økonomisk samarbeid mellom land fører til at handelen vris fra en ekstern produsent til en intern produsent, og den nye produsenten er mindre effektiv enn den eksterne (har lavere komparative fortrinn) sier økonomisk teori at negativ handelsvridning foregår. Dette er negativt fordi etterspørselen dekkes av den minst effektive produsenten. Dette er i strid med effektivitetsprinsippet for å skape størst mulig konsumentoverskudd, og innebærer risiko for politisk spenning mellom landene dersom eksportlandets inntektstap blir stort nok. I stor nok utstrekning kan handelsvridning derfor kunne komme til å få en betydelig negativ effekt på den globale velferden.



Figur 4: Trade diversion

Figuren ovenfor illustrerer en hypotetisk situasjon der en ekstern produsent (Chile) skvises ut av vinmarkedet til fordel for en intern produsent (Argentina) til tross for at han er mer

effektiv. Effektivitetsforskjellen angis ved de ulike prisene. I dette eksempelet er Brasil (B) importlandet. Prisen på vin fra Argentina (A) er gitt ved p_A og varer fra Chile (C) gitt ved p_C . C er derfor mer effektiv enn A. Før A og B inngår samarbeid må A og C betale 50 prosent toll til B for å selge vin i B slik at den prisen på vin fra A og C blir henholdsvis $p_A + t$ og $p_C + t$ og vin fra A er fortsatt dyrest. I dette tilfellet vil Brasil velge å importere fra Chile. Hvis derimot Brasil og Argentina inngår partnerskap (og ekskluderer Chile) vil dette få konsekvenser for Brasils valg av importland. Grunnen er at partnerskapet mellom Brasil og Argentina fører til at vin fra A kan entre Bs marked tollfritt. Dermed reduseres prisen på vin i Brasil fra $P_B = P_C + t$ til P_A . Til tross for at Chile er mer effektiv enn Argentina, har vin fra C blitt relativt dyrere siden C må fortsette å betale 50 prosent toll. Resultatet av partnerskapet er at handelen av vin vris fra C til A.

Siden prisen på vin fra Argentina etter avtalen blir billigere enn vin fra Chile før avtalen opplever konsumentene likevel en (omen mindre enn om vin fra Chile ble tollfri) velferdsgevinst som omfatter området 1+2+3+4 i figuren. 1 representerer de innlandske produsentenes tapte produsentoverskudd siden den lavere prisen reduserer innenlandsk produksjon. 2 og 4 utgjør trade creation effektene siden mer vin etterspørres. 3 og 5 utgjør statens tap av tollinntekter, der 3 tilkommer konsumentene, men ikke 5. For at handelsvridning i dette tilfellet skal øke landets velferd må $2 + 4$ være større enn statens tapte inntekter 5.

Noen generelle regler gjelder for trade creation og trade diversion. Jo nærmere prisen i det importerende medlemslandet ligger prisen i lavkostlandet jo mer sannsynlig er det at integrasjonseffekten vil være positivt for markedet. Dette gjelder også dersom elastisiteten til tilbuds- og etterspørselskurvene er høy fordi dette vil øke størrelsen på både 2 og 4. Sist vil potensialet for gevinster som følge av integrasjon være større jo flere land som samarbeider siden antallet land hvor trade diversion kan finne sted reduseres.

Studier som Chichilninsky (1992) argumenterer for at nettoeffekten av trade creation og trade diversion kan være tvetydig. De tvetydige velferdseffekter utledes av at integrasjon kan føre til interne endringer mot komparative fortrinn (ønskelig), men kan også lede til handelsvridninger fra mer effektive internasjonale markeder inn i regionen (ikke ønskelig). Dette har ført til avvikende produksjonsmønstre som har vakt oppsikt blant økonomer verden

rundt når det gjelder effektene av økonomisk integrasjon på regionalt nivå. Grunnen er at økonomisk integrasjon ikke bare har politiske men også makroøkonomiske implikasjoner for landene i avtalen (Traistariu og Martincus, 2004). Videre kan velferdseffektene for små land ofte være tvetydige. Mens det er klart at et lite land, sammenlignet med et stort land, vil tjene relativt mer på reduksjon i handelskostnader (siden tilgangen til og dermed eksporten til et mye større marked øker), vil det mindre landet samtidig oppleve økt importkonkurranse fra relativt mange bedrifter. Nettoeffekten vil dermed være vanskelig å forutsi.

2.4.5 Markedstruktur, stordriftsfordeler og ufullkommen konkurranse

Stordrifts- og konkurranseeffekten

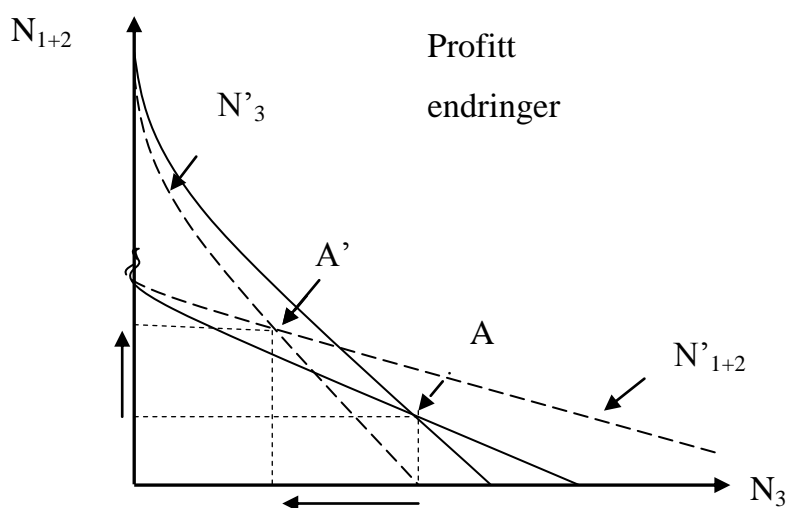
Som nevnt før innebærer stordriftsfordeler at bedriften vil øke profitten ved å øke produksjonene fordi dette gir lavere enhetskostnader. Spesialisering vil, ved å tillate bedre utnyttelse av slike fordeler, derfor kunne bidra til økte gevinster. Dersom økonomisk integrasjon gjør dette mulig kan det komme til å påvirke markedsstrukturer, konkurransenivået, og hvilke varer som tilbys og hvilke priser de omsettes til (Baldwin og Venables, 1995). I tilfeller med ufullkommen konkurranse vil effektene av økonomisk integrasjon på bedrifter måles ut fra hvordan integrasjonen endrer produksjonsvolum i industrien og hvordan den påvirker konkurransen mellom bedriftene innad og utenfor samarbeidet.

Konkurranseeffekten av økonomisk integrasjon kan belyses ved å se på hvordan integrasjon fører til endringer i markedsandeler. Eksempelvis vil økonomisk integrasjon, i en situasjon der to eller noen få bedrifter konkurrerer om markedsandeler (oligopolistisk konkurranse), ofte kunne ha den effekten at bedriftenes markedsandeler reduseres. Dette vil skje fordi integrasjon, gjennom avviklingen av handelsrestriksjoner åpner for økt adgang for utenlandske bedrifter til hjemmemarkedet. Dette fører til økt konkurranse i markedet og dermed til redusert markedsdominans (redusert profitt) for hjemmebedriftene. Samtidig øker adgangen for hjemmebedrifter i den integrerte regionens markeder (økt profitt). Siden dette angår alle bedriftene i deres respektive hjemmemarkeder er nettoeffekten av økonomisk

integrasjon vanskelig å avgjøre. Gevinsten vil ligge i bedriftenes økte inntekter som følge av økt eksport. Krugman (1980) omtaler dette som "the home market effect" av integrasjon. Generelt defineres denne effekten som tendensen til at *store land* er *netto eksportører* av varer med høye transportkostnader og sterke stordriftsfordeler. Dette skjer fordi produksjonen til bedrifter som innehar stordriftsfordeler, i tillegg til relativt høye transportkostnader, vil ha mest nytte av å etableres i et marked hvor etterspørselen etter deres varer er størst. Motsatt vil varer som har lavere grad av skalautbytte eller har lave transportkostnader produseres av mindre økonomier. Denne hjemmemarkedseffekten impliserer dermed en sammenheng mellom markedsstørrelser og eksport. Som vi skal se nedenfor kan endringer i markedsandeler kan også lede til skift i produksjonsmønstre.

Produksjonsskift

Endringer i produksjonsmønstre eller skift i produksjonen er et typisk tegn ved økonomisk integrasjon fordi integrasjon gir bedrifter i den integrerte sonen kostnadsfordeler overfor "like" bedrifter i land utenfor regionen. Under forutsetning om fri adgang inn og ut av regionen, vil bedriftene utenfor velge å etablere seg i den integrerte regionen. Dette vil naturligvis få velferdseffekter, så vel som at det får betydning for akkumuleringen av industriell virksomhet. Figuren nedenfor illustrerer en slik situasjon.



Figur 2: Produksjonsskifte

Profitten for bedriftene representeres ved antallet medlemsbedrifter i henholdsvis land 1, 2 på den horisontale akse, og nærliggende ikke-medlemsbedrifter (3) på den vertikale akse. Innen land 1 og 2 inngår samarbeid er likevektsantallet av bedrifter gitt ved A der flertallet av bedrifter befinner seg utenfor land 1 og 2. Økonomisk integrasjon mellom land 1 og 2 gir bedrifter i disse landene kostnadsfordeler overfor N_3 -bedrifter og resulterer i redusert profitt. Under forutsetning om fri adgang inn og ut av den integrerte regionen, vil bedriftene utenfor den integrerte regionen, N_3 -bedrifter, forsøke å unngå handelskostnader ved å etablere seg i regionen. En slik endring er i figuren angitt ved endringen fra A til A' der bedrifter utenfra flytter inn til regionen. Siden dette vil føre til at hjemmemarkedsandelene reduseres for bedriftene i regionen (gjennom økt konkurranse), vil det også lede til lavere generell fordeling av markedsandeler og salg i den integrerte regionen.

Velferdseffektene kan i modellen ovenfor belyses ved å se på ligning 2. Dersom en antar at produsentpriser og bytteforhold forblir uendret, vil de eneste relevante effektene i rad en utgjøre endringer i handelskostnadene, angitt ved $-mdt$ (dersom barrierene er non-DRC), eller effekten på handelsvolumer (dersom barrierene er DRC). Dersom målet er null-profitt (slik at produsentprisen er lik gjennomsnittskostnaden), vil den eneste relevante velferdseffekten i rad to være stordriftseffekten, a_x , som fremkommer ved endringer i bedriftens produksjon og dermed påvirker gjennomsnittskostnader ($a_j = b_j + f_j/x_j$). Dette er en kilde til gevinster for landene i regionen og tap for bedrifter utenfor. De langsiktige velferdseffektene som følge av disse endringene varierer fra de kortsiktige. Her vil likevekt innebære at prisen er lik gjennomsnittskostnadene, og bedriftens produksjonskvantum vil derfor ikke endres. Den eneste effekten i rad to vil dermed være en variasjonseffekt fra endringen i bedriftenes lokalisering. Dette oppstår etter hvert som hvert nytt produkt gir økt konsumentoverskudd. Siden forbruk på hver produkttype overstiger forbruk på en gitt import type vil et skift i produksjonen øke konsumentoverskuddet i regionen og redusere den i land utenfor.

Denne delen konkluderer teorien jeg skal anvende når jeg skal analysere Mercosur-samarbeidet. Innen jeg gjør det vil jeg gi en presentasjon av Mercosur og hvordan det ble dannet.

3. MERCOSUR

Det økonomiske integrasjonssamarbeidet Mercosur ble dannet mellom Brasil, Argentina, Paraguay og Uruguay 26. mars 1991. Som et integrasjonsprosjekt var dette samarbeidet på den tiden unikt i latinamerikansk perspektiv. Handelsblokken består for eksempel utelukkende av utviklingsland med store variasjoner i areal og språk. Landenes markeder varierer tilsvarende betraktelig. Eksempelvis er Brasils BNP 10 til 15 ganger større enn både Uruguays og Paraguays. Regionen er dessuten rik på naturressurser (gass og olje) og er på en rekke områder høyt spesialisert, blant annet er Mercosur i dag verdens største produsent av mat. På verdensbasis produserer og eksporterer de to store landene Argentina og Brasil en rekke foredlede varer til konkurransedyktige priser.

3.1 Tidligere forsøk på integrasjon i Latin Amerika.

Mercosur er likevel ikke det første forsøket på integrasjon i denne regionen. Integrasjonsplaner i denne regionen kan spores helt tilbake til frigjøringshelten Simon Bolívar (1783-1830) og hans forsøk på å danne en Latin Amerikansk føderasjon. Det første reelle forsøket på økonomisk integrasjon i etterkrigstiden kom med dannelsen av LAFTA⁴. LAFTA trådte i verk i 1962 og ble praktisert gjennom tollsatsreduksjoner eller rabatter mellom landene. Hensikten var å danne et fellesmarked som på sikt skulle inkludere flest mulig latin amerikanske land. Avtalen tillot blant annet muligheter for produktivitetsøkninger gjennom bedre utnyttelse av stordriftsfordeler og spesialisering. Avtalen bidro også til økte investeringer som følge av et utvidet regionalt marked. Samtidig tillot og fremmet avtalen oppfostringsbeskyttelse av egen industri gjennom bruken ekstremt høye tollsatser mot utenlandske industrivarer. Denne strategien er mer kjent som import-substitusjonsstragi (ISS). Målet med en slik strategi var å bygge opp latinamerikanske industriers internasjonale komparative fortrinn for på sikt å kunne konkurrere på hjemmebane mot utenlandske aktører. I praksis hindret denne praksisen bærekraftig

⁴ Dannet mellom Argentina, Brasil, Chile, Paraguay, Uruguay, Peru og Mexico da samtlige land signerte under på Montevideo-traktaten

utvikling av regionens industrier. Antallet av økonomiske kollaps i regionen ble tidlig på 1980-tallet ansett som et resultat av ISS-strategien. Det største problemet var likevel gjeldskrisen de aller fleste land hadde havnet i løpet av 1970-tallet. En langvarig nedgangskonjunktur i verdensøkonomien på denne tiden bidro videre til at mange land ikke klarte å overholde gjeldsforpliktelsene sine.

Gjeldskrisen førte imidlertid til en omlegging av handelspolitikken i regionen. Med IMF som pådriver i bakgrunnen ble det gjennomført en rekke strukturelle og økonomiske reformer som la mer vekt på åpne og markedsbaserte økonomier med en styrket privat sektor. Det ble også lagt vekt på at markedene fremfor statene skulle avgjøre hvordan økonomiske ressurser ble utnyttet. For handelspolitikken ga dette seg utslag i en styrket motivasjon for regional integrasjon. Den nye trenden bidro til reduksjoner i andre typer handelshindre mellom landene innad i regionen, samtidig som det ble rettet mer fokus mot å øke handelen med industrialiserte land (Medin, 2003:4).

3.2 Mercosur blir til

Et viktig steg i denne utviklingen var dannelsen av Mercosur. For de to største medlemmene, Brasil og Argentina, hadde liberaliseringsprosessen faktisk vært i gang siden slutten av 1970-tallet. Landene hadde gjennomgått en gradvis forbedring av det diplomatiske forholdet gjennom en gradvis avvikling av atomvåpen utrustningen i landene, samtidig som de hadde inngått samarbeid innenfor viktige områder som energi og våpenindustri. Begge landene så på den positive utviklingen i det diplomatiske forholdet som en mulighet til økonomisk vekst og politisk stabilitet. Denne prosessen kulminerte i 1985 i signeringen av PICE-avtalen⁵ som forpliktet landene til gradvis integrasjon av landenes økonomi. Dette skulle oppnås gjennom sektorale forhandlinger om sentrale områder som kapitalintensive varer, mat, jern, stål, atom, teknologisk samarbeid og bilindustrien (Kaltenthaler og Mora, 2002). Avtalens sektorale behandling av tollsatsreduksjoner førte til at avtalen snart motstand. Videre opplevde mange grupper avtalen som en påtvunget ”ovenifra og ned”-integrasjonsprosess som ikke tok hensyn til deres individuelle interesser. Hovedkritikken gikk ut på at fordelene ble

⁵ Programa de Integração e Cooperação Econômica.

urettferdig fordelt. Eksempelvis bidro PICE-avtalen til at enkelte sektorer gjennom aktiv lobbyvirksomhet oppnådde spesielle fordeler som faktisk reduserte konkurransen mellom bedrifter i begge land framfor å øke den. Konsekvensen av dette ble politisk uro og uvilje mot samarbeidet. Argentina opplevde omtrent en dyp økonomisk resesjon som førte landet tilbake til proteksjonistiske uvaner. Integrasjonsplanene ble som følge av dette midlertidig nedprioritert. integrasjonsplanene fikk fornyet interesse først da Argentina og Brasil fikk nye ledere i henholdsvis 1988 og 1989. De nye lederne innså at en omstrukturering av samarbeidet var høyst nødvendig dersom de skulle kunne oppnå målsetningene for avtalen. Integrasjonsprosessen fikk drahjelp av Paraguays ønske om å inngå samarbeidsavtale om landenes felles vannressurser. Dette ledet til signeringen av en avtale (Buenos Aires-pakten av juli 1990) som inkluderte de tre landene. Da Uruguay litt senere meldte sin interesse lå alt til rette for en avtale der alle fire kunne delta.

3.2.1 Asunción-traktaten

Dette skjedde da alle fire signerte Asunción-traktaten den 26. mars 1991 og etablerte Mercosur. Asunción-traktaten beholdt noen viktige punkter fra Buenos Aires pakten, men gikk bort fra PICEs sektorale behandling av tollsatsreduksjoner. Slik håpet de å overkomme lobbyvirksomheten som hadde hindret PICEs integrasjonsprosjekt. Tilretteleggingen av avtaler for spesifikke sektorer i økonomien ble ansett som viktig for å kunne optimere bruken og mobiliteten av produksjonsfaktorer og oppnå effektive stordriftsfordeler. Hovedformålet med Mercosur var likevel å danne et fellesmarked der varer, tjenester, arbeidskraft, investeringer og kapital kunne flyte fritt mellom medlemmene. I utformingen av fellesmarkedet var det fire virkemidler som sto sentralt. Disse besto først og fremst av en avvikling av interne tollsatser, deretter opprettelsen av en felles tollmur mot resten av verden, føringen av felles forhandlinger for økonomiske avtaler med land utenfor samarbeidet samt en koordinering av den makroøkonomiske politikken. Andre viktige aspekt ved Asunción-traktaten var satsingen på utdanning, transportpolitikk og konsolideringen av den demokratiske prosessen i regionen (Kaltenthaler og Mora, 2002).

3.3 Implementering av avtalen

Samme år som Mercosur ble dannet innførte landene en reduksjon på 47 % i tollsatsene. Etter dette ble videre reduksjoner gjennomført hver 6 måned frem til landene oppnådde 85 % frihandel på varer og tjenester ved utgangen av 1994. Olarreaga og Soloaga (1998) presenterer denne utviklingen som en økning i integrasjonsnivået landene imellom og mellom landene og resten av verden, og sammenligner den for to perioder, henholdsvis 1980 til 1990 og 1991 til 1995. Integrasjonsnivå måles i prosent som differansen mellom vekstraten i den totale handelen og vekstraten i BNP i relasjon til resten av verden. Den første raden viser integrasjonsnivået i verden sett under ett, den andre raden viser Mercosurs interne integrasjonsnivå, mens tredje rad viser Mercosurs integrasjonsnivå med resten av verden.

Tabell 1: Mercosurs prosentvise integrasjonsnivå

Region	1980-1990	1991-1995	Endring
Verden	1.1	13.1	12.0
MERCOSUR	2.4	24.7	22.3
Resten av verden	0,9	11.0	10.1

Kilde: Olarreaga og Soloaga (1998)

Første kolonne viser at integrasjonsnivået i verden og Mercosur var relativt lavt i første periode (1980-1990). I andre periode (1991-1995) øker integrasjonsnivået i verden fra 1.1 prosent til 13.1. Dette tilsvarer en økning på 12.0 prosent på verdensbasis. Mercosurs interne integrasjonsnivå øker fra 2.4 til 24.7 prosent, og tilsvarer en økning på 22.3 prosent. Dette betyr at integrasjon innad i Mercosur i denne perioden har vært mer enn dobbel så stor som integrasjonen med verdensøkonomien. Også Mercosurs integrasjonsnivå med resten av verden øker (fra 0.9 prosent i første periode til 11.0 prosent i andre periode). Til tross for at økningen i integrasjonsnivået tyder på store endringer i Mercosur, har noen få men mektige grupper i de enkelte land lyktes i å motarbeide samarbeidet gjennom innvilgelse av spesielle

avvik fra avtalen. Dette har i stor grad bidratt til at målsetningen om fullbyrdelse av Mercosur til et fellesmarked innen utgangen av 1994 har blitt hindret. Et annet problem har vært landenes uvilje til å gi fra seg kontroll til felles institusjoner.

3.3.1 Ouro Preto-protokollen

Utfordringene med å fullføre Asuncion-traktatens målsetning om å danne et fellesmarked innen 1995 førte til at medlemmene under Ouro Preto møtet 17. desember 1994 reorganiserte samarbeidet til en tollunion. Dette ble gjennomført ved at samtlige medlemmer fra og med 1.1.1995 anvendte samme eksterne tollsats (20 prosent) på handelen med tredjepartsland. Samtidig ble den institusjonelle strukturen opprettet. Institusjonene som ble opprettet besto blant annet av The Commom Market Council (CMC), The Commom Market Group (CMG) og Mercosur Trade Commission (JCC). CMC fungerer som organisasjonens fremste beslutningsorgan. CMG er det utøvende organ, mens JCC overvåker handelspolitikken og løser handelstvister. Andre institusjoner som ble opprettet inkluderer Mercosur Parliament (MP), Mercosur Secretariat (MC) og Økonomisk og Sosialt Forum. Økonomisk og Sosialt Forum fungerer som arena der hvor bedrifter og andre organisasjoner kan rette sine synspunkter. Andre organ som ble etablert inkluderer et Felles Domstol, Felles Råd for Utdanning og Arbeidsvilkår, et Revisjonsorgan og Organ for ivaretagelse av rettigheter.

3.3.2 Avvik fra frihandel i Mercosur

Til tross for en relativ enkel prosess med å liberalisere handelen, var det mange sektorer og varegrupper som ble innvilget fritak fra utviklingen av toll og andre restriksjoner -internt og eksternt. Olarreaga og Soloaga (1998) forklarer de interne avvik innad i Mercosur i perioden 1991- 1996 i relasjon til lobbying -interessegruppers evne til å få gjennomslag for beskyttelse mot utenlandsk konkurranse hos politikere. Forfatterne registrerte at avvik syntes å være høyest i sektorer der sentraliseringseffekter var sterke. Sentraliseringseffekter omfatter bedrifters fordeler ved å etablere seg i nærheten av andre bedrifter, enten fordi de komplementerer produksjonen, eller utgjør stor etterspørsel etter bedriftens varer. I praksis betydde dette at etterspørselen for beskyttelse innad i Mercosur var spesielt høy i de sektorer hvor landene produserte mer eller mindre like produkter men med ulik effektivitet, det vil si i sektorer med høyest risiko for trade creation.

De produktene som innen 1.1.1995 ikke var liberalisert ble lagt til en unntaksliste som skulle gjelde frem til 1999 for Brasil og Argentina, og 2000 for Paraguay og Uruguay. Når det gjaldt den eksterne handelen ble landene pålagt en ekstern tollsats på 20 prosent på all handel med tredjepartsland. Her var det igjen en rekke varegrupper og sektorer, som ved hjelp av lobbyvirksomhet, eller nære bånd til myndighetene var i stand til å oppnå fritak fra tollsatsen. Dette utgjorde nærmere 25 prosent av total mengde varegrupper.

Avvikene i den interne handelen som er størst for de små landene stemmer godt overens med teorien som anslår at avvik fra intern frihandel er mer sannsynlige hos medlemmer med mindre innlandske markeder fordi trade creation effektene (og dermed faren for nedleggelser av industrier) her er mer sannsynlige. Brasil og Argentina, med sine store innlandske markeder, var derfor de som minst avvek fra den interne frihandelen⁶. Til gjengjeld har Brasils største industrier lyktes i å oppnå spesielle avtaler som tillater landet en høyere ytre tollsats sammenlignet med de andre medlemmene (Olarreaga og Soloaga, 1998).

Tabellen nedenfor lister opp gjennomsnittlige tollsatser i de originale Mercosurlandene per 1996. Den gjennomsnittlige eksterne tollsatsen varierer mellom 9 and 13 prosent, og er i underkant av 1 prosent internt. Gjennomsnittlige satser på importvektede varer varierer mellom 11 og 15 prosent på den eksterne handelen, og ligger nær null på den interne handelen. På de ekskluderte varene varierer den eksterne importtollen mellom 6 prosent hos de mindre landene opp til 14 prosent i Argentina og 21 prosent i Brasil. På de interne ekskluderte varene varierer satsene mellom 10 og prosent. Gjennomsnittet i de ekskluderte varene, fra 10 prosent som lavest til 25 prosent på det høyeste tyder på store interne forskjeller innenfor disse gruppene.

Tollsatsene indikerer at Argentina og Brasil i snitt konvergerer ned mot den felles ytre tollsatsen på 20 prosent, mens Paraguay og Uruguay begge konvergerer oppover mot den. Altså var de minste landene innen avtalen mer åpen enn de to største medlemmene. Dersom en sammenligner gjennomsnittsnivået på tollsatser per 1996 med gjennomsnittsnivået per 1986 er det klart at de har blitt betydelig redusert. Eksempelvis var det gjennomsnittlige

⁶ Andre studier som bekrefter relasjonen mellom avvik og lobbyvirksomhet i Mercosur er Baer et al (2002)

nivået på anvendte tollsatser i Brasil i 1986 nærmere 80 prosent. Tilsvarende var den 41 prosent i Argentina, 20 prosent i Paraguay og 36 prosent i Uruguay.

Tabell 2 Gjennomsnittlige tollsatser i de originale Mercosur-landene 1996

Land	Gjennomsnittlig tollsats		Gjennomsnittlig importvektet tollsats		Gjennomsnittlig uvektet importtoll på ekskluderte varer	
	Ekstern	Intern	Ekstern	Intern	Ekstern	Intern
Argentina	11.78	0.36	13.37	0.86	14.33	11.69
Brasil	13.14	0.02	15.44	0.02	21.39	10.20
Paraguay	8.79	0.80	5.18	0.37	6.83	24.91
Uruguay	10.78	0.88	11.01	1.77	5.92	19.73
Mercosur	11.15	0.00	11.09	0.00	Ikke tilgjeng.	Ikke tilgjeng.

Kilde: Olarrega og Soloaga, 1998

I tabellen nedenfor lister jeg opp hovedgruppene av varer (25 prosent) som ble tillatt å avvike fra den avtalte felles ytre tollsatsen i henhold til land, sektor og varegrupper. Tabellen viser at avvikene i stor grad er relatert til sektorer hvor interessegrupper har klart å forhandle seg frem til en rekke fritak eller utsettelse for implementering av den ytre tollsatsen. Især gjelder dette Brasil og Argentina som ved flere anledninger har midlertidig økt de ytre, men også de interne tollbarrierene i området. For disse to landene er avvikene i mange tilfeller knyttet til sensitiv industri. Den mest sensitive industrien, bil industrien har oppnådd de største tollsatsene mot resten av verden.

Tabell 3 Avvik fra FET oppover og nedover i henhold til industri og land

Land	Avvik ovenfra fra FET	Avvik under FET
Argentina	Klær, sko, møbler, papir, papirprodukter, og publikasjoner, plastikk produkter, jern og stål	
Brasil	Sko, plastprodukter, maskiner, elektriske maskiner og transportmidler	
Paraguay	Klær, sko og treprodukter	Maskiner, elektronikk, transportmidler, og profesjonell og vitenskapelig utstyr
Uruguay	Tekstiler, klær og ikke-metalliske mineral produkter	Maskiner, elektronikk, transportmidler, og profesjonell og vitenskapelig utstyr

Kilde: Olarreaga og Soloaga, 1998

Trass i store avvik fra frihandel som antydnet ovenfor er ulike lands innlemmelse i Mercosur et tegn på at mange land ser på blokken som et lønnsomt prosjekt. I 1995 og i 1996 meldte Chile og Bolivia seg inn som assosierte medlemmer. De ble siden etterfulgt av Ecuador, Colombia og Peru i 2004. En assosiert tilknytting innebærer at landene inngår bilaterale avtaler om å liberalisere handelen med Mercosur, uten at de bindes til integrasjonsforpliktelsene som den felles ytre tollsatsen. Medregnet sine assosierte medlemmer består handelsblokken i dag av over 370 millioner forbrukere (IMF, 2009), og regnes for å være verdens fjerde største økonomi etter EU, NAFTA og APEC.

Samtlige CAN-medlemmers (Bolivia, Colombia, Ecuador og Peru) innlemmelse i Mercosur åpnet for muligheten til å etablere et dypere samarbeid mellom regionens to største handelsblokker. Samtlige nasjoner signerte sammen med Chile, Guayna og Suriman Cuzco-deklarasjon som nedfestet landenes intensjon om å danne et Sør Amerikansk Fellesmarked (UNASUR) i tråd med EU. I overgangsfasen (frem til 2019) vil samarbeidet fungere som et frihandelsområde.

Et viktig aspekt ved UNASUR var at nye institusjoner skulle fastsettes tidlig for å unngå økt byråkrati. Et ledd i dette har vært å benytte eksisterende handelsblokkers institusjoner i implementeringsarbeidet. En viktig del

Hovedmannen bak dette initiativet anses for å være Brasils president Lula da Silva. Det blir av noen hevdet at motivasjonen bak UNASUR ikke er ensidig velmenende fra hans side, men heller et forsøk på å løsrive regionen fra USAs kulturelle, politiske og økonomiske innflytelse. Skulle UNASUR lykkes vil Brasil erstatte USAs posisjon i regionen. Selv har han vektlagt utviklingen av infrastruktur som ledd i visjonen om økonomisk utvikling for samtlige land i regionen.

Dette konkluderer Mercosur-kapittelet. I neste kapittel analyserer jeg hvordan Mercosur har påvirket handelsvolumer i regionen og handelsstrømmer mellom landene og med tredjepartsland. Jeg skal også se på endringer i bytteforhold. Ut i fra dette skal jeg deretter si noe om den økonomiske situasjonen i regionen. Før jeg tar fatt på det skal jeg si litt om utfordringene ved å måle konkrete resultater av integrasjonsavtaler.

4. Analyse av Mercosur som handelsregion

For at regionale handels- og integrasjonsavtaler skal kunne lede til positive velferdseffekter må de generelt påvirke handels- og produksjonsmønstre i deltagende land positivt (Blomström og Kokko, 1997). En grunnleggende antagelse i slike vurderinger er at økt velferd vil følge av økte handelsvolumer, fordi disse gir større muligheter for å utnytte økonomiske komparative fortrinn, som i sin tur muliggjør utnyttelse av stordriftsfordeler. Dersom det i tillegg er mulig å bevise et forhold mellom integrasjonsavtalen og landenes gjennomsnittlige produktivitet, inntekter eller produksjonsvekst, vil effektene av integrasjon være enda tydeligere (ibid).

Å bevise at økonomisk integrasjon leder til økonomisk vekst i praksis er derimot vanskelig. Det mange studier viser er at handelen mellom land som inngår økonomisk samarbeid vil øke og at inntektsnivået ofte vil konvergere mellom landene i retning av det øvre nivået. Videre er den økonomiske veksten avhengig av typen avtale som inngås så vel som av hvilke partnere inngår i avtalen. Effektene av de ulike regionale handelsavtalene vil dermed variere. Eksempelvis vil de fremste effektene ved klassisk integrasjon (lavere former) være at nye interne og eksterne handelsstrømmer dannes. Nye handelsstrømmer gir gjerne økt produksjon og inntekt som igjen kan føre til nye etableringer, forbedret utnyttelse av stordriftsfordeler, sterkere konkurranse og raskere overføring av teknologi. Vanligvis er lavere former for integrasjon likevel ikke nok til å generere slike forbedringer på grunn av resterende handelshindringer. Innenfor moderne eller høyere integrasjonsformer (tollunioner og fellesmarkeder) vil avtalens betydning for utnyttelse av stordriftsfordeler, økt konkurranse og økt produktivitet og bytteforholdsgevinster være sentralt. På den andre siden vil formasjonen av en tollunion (ved hjelp av sin forbedrede forhandlingsposisjon) i teorien kunne føre til en høyere tollsats ut mot verden enn hva man ellers ville hatt. Grunnen er at en tollunion gjør medlemmene bedre i stand til å internalisere fordelene av forbedret bytteforhold overfor eksterne handelspartnere. Slike endringer er viktige for hvorvidt velferdsnivået i regionen – men også i verden - vil øke eller reduseres. Samtidig er det vanskelig å måle direkte. Håpet er derfor at konkrete målinger av avtalens betydning for

handelsstrømmer, bytteforhold og kvantumsreaksjoner kan fange de mer abstrakte velferdseffektene ovenfor.

4.1 Om metoder for måling av handelsvolum, produksjon og produktivitet⁷

Modeller som har til hensikt å måle effektene av økonomisk integrasjon vil ofte komme til kort fordi det er svært vanskelig å skape en modell som inkluderer alle de relevante variablene. I praksis vil modellene derfor være svært forenklede. Det er to hovedgrupper av slike modeller, henholdsvis økonomiske regresjonsmodeller og generelle likevektsmodeller (CGE modeller). Styrken til regresjonsmodeller er at de kan utnytte en stor del av den empiriske informasjonen som fins tilgjengelig for å sammenfatte forholdet mellom de sentrale variablene i modellene. Ulempen med slike modeller er at de ofte gir en ekstremt sterilisert beskrivelse av virkeligheten. Eksempelvis kan en effekt identifisere et forhold mellom to variabler uten at man kan si noe mer om selve forholdet og de prosesser som skjuler seg bak. En konsekvens er at modellen ikke lykkes i å forutsi fremtidig utvikling dersom aktørenes atferd endres som følge av eksterne omstendigheter (Gustavsson og Kokko, 2004).

Den andre gruppen modeller, generelle likevektsmodeller eller CGE-modeller, forsøker eksplisitt å beskrive forholdet mellom ulike aktører og sektorer i økonomien gjennom en fyldigere modellering av virkeligheten. Det er naturligvis svært vanskelig å formulere modeller som på en tilstrekkelig detaljert og realistisk måte inkluderer alle relevante endogene variabler. Som et alternativ kan en velge å kalibrere modellen. Dette innebærer at en henter parameterverdier fra andre empiriske studier og kilder og benytter disse som eksogene variabler. Slike CGE-modeller gjør det enkelt å utføre ulike eksperimenter av politiske tiltak for å undersøke hvilke effekter en tiltak kan forventes å lede til. Problemet med slike modeller er at antagelsens funksjonelle form og parameterverdien som velges kan være svært avgjørende for resultatet. Mye av kritikken rettet mot slik modellering er dermed

⁷ Denne delen er basert på Gustavsson og Kokkos (2004) del 4.

at de ”omgjør teori til tall” (Gustavsson og Kokko, 2004:75). Sine ulemper til tross, vil en enkel oversikt over relevante empiriske studier og deres resultater ofte kunne gi viktig innsikt i effektene ved en gitt regional integrasjonsavtale.

Innenfor generelle likevektsmodeller er det tre kategorier eller generasjoner modeller som er relevante når effekter av regional integrasjon skal vurderes. Den første kategorien inkluderer modeller som antar konstant skalautbytte og fullkommen konkurranse og ble hovedsakelig anvendt på 1960- og 1970-tallet. Introduksjonen av den nyere handelsteorien på begynnelsen av 1980-tallet førte til at det ble utviklet modeller som inkluderte både stordriftsfordeler og ufullkommen konkurranse. Den tredje gruppen inkluderer de mest avanserte modellene ved at disse tar hensyn til dynamiske forløp, hvor produksjonsprosesser, investerings- og lokaliseringsbeslutninger spiller en mer sentral rolle. Det er i denne gruppen at en finner de største positive effektene av regional integrasjon. Innsikten disse modellene gir er at dypere integrasjon gir betydelig større og mer positive effekter enn det som er mulig gjennom modellering av klassisk integrasjon som bruken av førstegenerasjonsmodellene gir. Tredjegerasjonsmodellene kan i så måte ha bidratt til å øke landenes vilje til å påta seg de økonomiske og politiske kostnadene som er forbundet med dypere integrasjon (Gustavsson og Kokko, 2004).

I den neste delen skal de utvalgte integrasjonseffektene ved Mercosur på de fire originale medlemmene behandles.

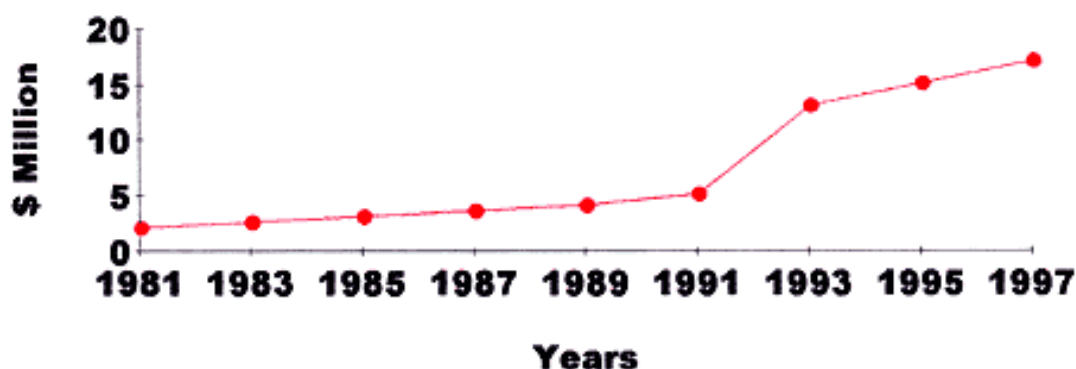
4.2 Integrasjonseffekter av Mercosur

4.2.1 Handelsvolumendringer

Som nevnt tidligere antas det generelt at regionale handels- og integrasjonsavtaler gir positive velferdseffekter dersom de greier å påvirke handel og produksjonsmønstre i deltagende land positivt (Blomström og Kokko, 1997). Den grunnleggende antagelsen i slike vurderinger er at økt velferd vil følge av økte handelsvolumer, fordi disse gir større muligheter for å utnytte økonomiske komparative fortrinn (og disse i sin tur gjør det mulig å utnytte stordriftsfordeler). Siden endringer i handelsvolum er blant de første effektene som

fremkommer ved økonomisk integrasjon, er det naturlig å starte analysen med å se på handelsvolumendringer i Mercosur. En måte å illustrere dette på er ved å sammenligne veksten i den interne handel på 1980-tallet med veksten fra 1991 til 1997. Figuren nedenfor viser at utviklingen i den intraregionale handelen i Mercosur i perioden fra 1981 til 1997. De første ti år viser en svak vekst, fra rundt \$2 til \$5 million. De første fire år etter dannelsen (1991 til 1995) viser en tredobling i den interne handelen (til over \$15 million). Denne veksten var tidlig ansett som en indikator på blokkens suksess.

Figur 5: Mercosurs interne handel 1981-1997



Kilde: The Economist, 1998

I en annen studie viser Yeats (1998) at de raskest voksende produktgruppene i den interne handelen utgjorde kapitalintensive varer som medlemmene ikke kunne eksportere til eksterne markeder til konkurransedyktige priser (lavere globalt komparativ fortrinn). Den raskeste veksten fant imidlertid sted i den interne handelen for transportutstyr. Yeats vektla økningen av tollsatser vis-à-vis resten av verden og reguleringer av den bilaterale bilhandelen innen Mercosur som årsak til denne utviklingen (Blomström og Kokko, 1997).

Nyere tall fra Council of the Americas nettsider viser at Mercosurs interne handel i perioden 1993-2006 vokste fra \$19.1 milliarder til \$51.2 milliarder. Den eksterne handel for samme periode vokste fra \$80.8 milliarder til \$274.4 milliarder. Dette tilsvarer en økning i intern handel på \$30 milliarder. Den eksterne handelen har økt med nærmere \$ 200 milliarder,

nesten sju ganger mer enn den interne handelen. Samlet sett utgjør dette en vekst på mer enn 225 prosent i blokkens absolutte handelsvolum.

4.2.2 Endringer i handelsstrømmer (trade creation og trade diversion)

Endringer i handelsstrømmer følger av at handelsliberaliseringen mellom de integrerte partene gir produsenter i den integrerte regionen kostnadsfordeler enten vis-à-vis hverandre og øker den interne effektiviteten i økonomien (trade creation), eller vis-à-vis eksterne handelspartnere og flytter handelen utenfra inn i regionen (trade diversion). I Cernat (2001) analyseres trade creation og trade diversion effektene i ni ulike integrasjonssamarbeid, hvor av syv består utelukkende av utviklingsland deriblant Mercosur. Cernat anvender en gravitetsmodell for å beregne estimater for trade creation og trade diversion. Beregningene viser at det er grunnlag for å hevde at trade creation og trade diversion effektene ved Sør-Sør integrasjon ikke synes å overgå de ved Nord-Sør integrasjon. Det vises i stedet til den ekstensive avviklingen av ”usynlige handelsbarrierer” på verdensbasis som årsaken til den økte handelen både innad i regionene, så vel som med eksterne land. Ut i fra dette kan en derfor ikke konkludere med at regionale integrasjonsavtaler mellom naboland er ”teknisk avgjørende” for avviklingen av slike usynlige handelsbarrierer (Cernat, 2001:94).

I Richardson (1993) utfordrer forfatteren hypotesen om at regional integrasjon gjennom handelsvridningseffekter isolerer handelsblokker fra resten av verden. Ifølge ham trenger trade diversion i en integrert region ikke være ensidig negativt -trade diversion kan faktisk lede til en reduserte tollsatser ovenfor *resten av verden* også. Dette skjer ved at graden av beskyttelse som gis til innlandske sektorer vil reduseres etter hvert som landene integreres. Andre studier bekrefter dette synet. Eksempelvis viser Blomström og Kokko (1997) at det ikke er grunnlag for å hevde at økningen i den interne handelen stammer fra handelsvridning siden import fra resten av verden i samme periode (1991-1995) mer enn doblet seg. Videre finner Amjadi og Winters (1999) at veksten i den eksterne handelen, både i kvantum og verdi, indikerer at den negative handelsvridning ikke har overgått trade creation effekten både innad og med eksterne handelspartnere. Dette bekreftes også i Farina (2001). Ut i fra dette kan en derfor konkludere at Mercosur samlet sett ikke har ført til redusert global velferd.

4.2.3 Endringer i bytteforhold

Økonomisk teori sier at en region har oppnådd forbedret bytteforhold (bedre handelsbetingelser) overfor utlandet dersom den integrerte regionen blir stor nok til at en reduksjon i regionens etterspørsel av varer fra et gitt land resulterer i betydelige innteksttap for eksportlandet. Dette vil gi regionen ”makt” til å kunne påvirke utfallet av internasjonale forhandlinger. Olarreaga et. al (1999) argumenterer for at en troverdig maktposisjon vil kreve at landene inngå dypere integrasjonsformer som tollunioner eller fellesmarkedsavtaler. Årsaken er at landene i et slikt tilfelle må, i tillegg til å ha som utgangspunkt at de skal forhandle samlet (fordi betingelsene de oppnår vil avhenge både av deres samlede kjøpekraft) vil måtte koordinere felles beskyttelsesordninger. Dette vil bli lettere å gjennomføre dersom landene har felles handelspolitikk.

En empirisk undersøkelse av Mercosurs effekt på regionens bytteforhold ble utført i Chang og Winters (2002) ved å se på effekten av etableringen av Mercosur på Brasils eksterne handelspartneres⁸ bytteforhold. De viser at Mercosurs tilpasning til intern frihandel i perioden 1991-1995 resulterte i et svekket bytteforhold for handelspartnerens bytteforhold vis-à-vis Mercosur-medlemmene (hovedsakelig Argentina). Det svekkede bytteforholdet tvang blant annet Brasils eksterne handelspartnere til å ta hensyn både til egne og Argentinas tollsatser i de markedene de konkurrerte i. Resultatet var at de i perioden 1991 til 1995 opplevde en klar nedgang på rundt 15 prosent i handelsvolumet så vel som i relative priser på eksporten til Brasil.

Effekten av reduksjoner i tollsatsene viste seg likevel å være ulik for det enkelte land. Mens Chile og Japan videreførte så og si hele kostnaden av tollsatsene over på forbrukerne, varierte overføringen for USA og Korea fra liten til stor. På det mest ekstreme førte en endring i tollsatsen på koreanske varer til en mindre enn proporsjonell endring i prisen, slik at koreanske produsenter opplevde et betydelig innteksttap. USA og Tyskland oppnådde de høyeste overføringene men opplevde likevel et visst tap. Det er dog viktig å notere seg at WTO-bestilvilkårsatser under samme periode ble redusert. Ethvert mål for tapte inntekter på vegne av resten av verden bør inkorporere disse reduksjonene (Chang og Winters, 2002).

⁸ Chile, USA, Japan, Tyskland og Korea

Samlet sett er det likevel ikke tvil om at dannelsen av Mercosur førte til et klart forbedret bytteforhold for Brasil (overfor eksterne handelspartnere) og Argetina (internt).

I en anerkjent studie av regionale handelsavtalers effekt på *både* den interne handelen og regionens bytteforhold, viser Yeats (1998) et noe annerledes bilde av Mercosur. Det unike ved dette bidraget er metoden Yeats utvikler for å avdekke endringer i handelen i relasjon til trade creation og trade diversion effekter. Dette gjør han ved å følge utviklingen i intraregional konsentrasjon av næringsvirksomhet, og endringer i bytteforhold på sektor og regionalnivå. Mer presist mente han å avdekke handelsvridning (trade diversion) ut i fra hvorvidt den interne handelen økte i bransjer hvor Mercosurs eksterne bytteforhold var lav eller fallende. Han fokuserte på de 30 produktgruppene hvor den relative konsentrasjonsøkningen var størst. Yeats konkluderte at ufordelaktig handelsvridning forekom innad i Mercosur. Dette møtte kraftig kritikk fra mange hold (Gustavsson og Kokko, 2004). Kritikken rettet seg blant annet mot Yeats utelukkelse av import til Mercosur. Et annet viktig poeng var at Yeats også ekskluderte regionens største sektorer - jordbrukssektoren og sektorer for primære råvarer. En mangel på kunnskap om import og disse sektorene og volumutviklingen i disse ga derfor bare delvis innsyn i handelsstrømmene i regionen (ibid).

Berkovica et. al (2003) søkte å rette på manglene ved Yeats (1998) ved å inkludere importen og i stedet fokusere på de 30 sektorene hvor den intraregionale handelen vokste fortest i absolutte tall. På denne måten fanget Berkovica et. al mer enn 2/3 deler av økningen i intraregional eksport og leder derfor til mer holdbare resultater enn Yeats. Selv om noen sektorer overlappet hverandre i begge studiene var det dramatiske forskjeller i resultatene. Når importen ble målt undersøktes også sektorer hvor den intraregionale eksporten økte mest, samtidig som det eksterne bytteforhold ble svekket. De fant at importen til tross for det svekkede bytteforholdet økte markant i perioden 1988-1997. En slik økning er vanskelig å forene med Yeats konklusjon om at Mercosur førte til ufordelaktig handelsvridning. Snarere bør utviklingen tolkes som en indikasjon på at den regionale integrasjonen stimulerte både den interne handelen og eksterne handelen (Gustavsson og Kokko, 2004:77).

Til tross for kritikken mot Yeats (1998) er det klart at Yeats idé om en simultan undersøkelse av utviklingen av den intraregionale handelen og bytteforholdet, har gitt handelsøkonomer et verdifullt verktøy til å analysere regionale handelsavtaler (ibid).

4.3 Økonomisk vekst i Mercosur

Som nevnt tidligere i dette kapittelet er det svært vanskelig å tilskrive økonomisk vekst til regionale integrasjonsavtaler direkte. Dette gjøres i stedet indirekte ved å se på effekten av samarbeidet på hvordan avtalen påvirker handelsstrømmer og handelsvolumer slik jeg har gjort ovenfor. Et gjennomgående resultat i de empiriske studiene jeg har analysert ovenfor er at handelen innad i Mercosur og med eksterne handelspartnere har økt betraktelig. Samtidig har regionen styrket bytteforhold tilsvarende overfor eksterne handelspartnere, uten at handelsvridning synes å være et relevant problem. Resultatene ovenfor indikerer dermed at dannelsen av Mercosur bør ha bidratt til en forbedring av den økonomiske situasjonen for samtlige land.

Dersom en likevel velger å se på utviklingen i Mercosurs BNP som nedenfor, står BNP-tall for store deler av blokkens levetid i sterk kontrast til de positive endringene ovenfor. For eksempel oppgir Hulsie (2005) at Mercosurs gjennomsnittlige vekst i BNP i perioden 1991 til 2003 (1.6 prosent) var klart lavere enn både NAFTA⁹ (3.1 prosent) og verdens sett under ett (3.3 prosent). I en annen studie viser Kaltenthaler og Mora (2002) et helt annerledes bilde av Mercosurs økonomiske vekst. Dette gjøres ved at de oppgir Mercosurs gjennomsnittlige BNP for henholdsvis to perioder, en fra de ti årene før integrasjonen og en fra de ti påfølgende årene etter integrasjonen. Denne fremstillingen gjør at BNP nærmest firedobler seg i andre periode vis-à-vis første periode. Ut i fra en slik fremstilling vil det være naturlig å konkludere at Mercosur har hatt en fantastisk betydning for regionens økonomiske vekst. Hulsies, Kaltenthaler og Moras fremstilling tyder på to vidt forskjellige formeninger om Mercosurs økonomiske utvikling. Her er det viktig å merke seg at BNP for det første ikke sier mye om velferdsutviklingen i det enkelte land eller region, men snare hvor mye landet har tjent.

⁹ Frihandelsavtale mellom USA, Canada og Mexico.

Videre er det ikke rettferdig å sammenligne Mercosur med organisasjoner NAFTA (bestående av høyt industrialiserte land som USA, Canada og Mexico). Sist sammenligner Kaltenthaler og Mora to vidt forskjellige faser i verdensøkonomien – resesjon i første og oppgang i andre. En vesentlig andel av Mercosurs industri er råvarebasert. Dette gjør at regionen i stor grad er utsatt for konjunkturer i verdensøkonomien. Sist er det klart at de økonomiske kollapsene i Brasil (1999) og Argentina (2001/2002) bidro til en svært vanskelig perioden i regionens økonomiske utvikling. Eksempelvis innebar Argentinas kollaps en smitteeffekt på naboenes økonomi. Uruguay opplevde en alvorlig bankkrise med påfølgende opptøyer i gatene da argentinerne i panikk sommeren 2002 flyttet pengene sine fra uruguayiske banker til USA og Europa. Brasils økonomi ble også smittet, og landets valuta, realen, falt i verdi med over 20 prosent bare i juli samme året.

Dersom vi ser enkeltvis på landene, viser nyere tall fra IMF en mer positiv utvikling i Mercosurlandenes BNP. Tabell 4 viser veksten i BNP i perioden 2003 til 2008 målt i prosent.

Tabell 4: Mercosurs utvikling i BNP i perioden 2003-2008

Årlige endringer i BNP (%)	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
2008	8.7	5.40	6.6	7.4
2007	8.5	3.7	4.0	7.0
2006	9.2	2.3	2.7	6.8
2005	8.3	5.1	2.8	10.2
2004	8.7	- 0,2	1.8	2.5
2003	-14.7	5.5	-2.5	-10.5

Kilde: IMF, 2009

De negative tall i 2003 skyldes den dårlige økonomiske situasjonen i regionen som følge av Argentinas kollaps året før. Denne smittet over på Brasil for fullt først i 2004. Både Argentina og Uruguay har opplevd sterk vekst i BNP i perioden 2004 til 2008. Brasil har opplevd en noe svakere vekst, mens Paraguay generelt har svakest vekst. Mye av dette skyldes at landet har en gjennomgående korrupsjonskultur preget av utstrakt smuglevirksomhet som fratar landet inntekter. Dersom en ser på utviklingen i levestandard, BNP per innbygger, slik som i tabellen nedenfor, ser en at samtlige land i denne perioden, med unntak av Argentina i 2008 og Uruguay i 2006, opplevde en økning i BNP per innbygger. Trass i en tilbakegang her var Argentinas BNP per innbygger den høyeste blant de fire landene. Det fattigste landet Paraguay har BNP per innbygger som er to til fire ganger mindre enn de andre både Argentina og Uruguay. Uruguay har opplevd tidvis stagnasjon og tilbakegang men har den høyeste BNP per innbygger etter Argentina. Til tross for at Brasil har størst BNP i regionen drar landets store befolkning (nærmere 200 millioner) BNP per innbygger under nivået i både Argentina og Uruguay. Videre preges Brasil av et av de skjeveste inntektsfordelingene i verden. For perioden under er Brasil likevel det landet som hele tiden har økt BNP per innbygger.

Tabell 5: BNP per innbygger i perioden 2003-2008 i US\$(2008)

\$US (est)	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
2008	13100	10200	4200	12400
2007	15000	9500	4100	10800
2006	13100	8600	3900	10700
2005	12400	8400	4900	9600
2004	11200	8100	4800	14500
2003	10200	7600	4600	12600

Kilde: CIA

Det er verdt å nevne at BNP som mål for velferd ikke er egnet siden den bare forklarer samlet vekst i et lands/regions inntekt, uten å si noe om hvordan denne kommer landets befolkning til gode. Videre er Mercosur mer enn et økonomisk samarbeid. Det er like mye et politisk og sosialt samarbeid med ambisjoner om både økonomisk og sosial utvikling for hele regionen. Mercosur bør derfor ikke vurderes ut i fra økonomiske indikatorer alene. En bør i en slik sammenheng se på de endringene regionen har hatt, bare ikke i forhold til hvordan de handler (mer åpent) med hverandre og med resten av verden, men også i forhold til den politiske endringen i regionen. Fra at de tidligere har blitt styrt av diktatorvelder, nyter i dag de fleste land i regionen rik demokratisk fremgang, deriblant Argentina og Chile som begge har (hatt) kvinnelige presidenter.

5. Konklusjon

I internasjonal handel innebærer økonomisk integrasjon generelt at nasjonale økonomier i en eller annen grad slås sammen med andre nasjonale økonomier (Austvik, 1999). Graden av integrasjon som velges vil være avgjørende både for effektene som fremkommer men også for størrelsen på gevinstene. Dypere integrasjonsformer antas å lede til større gevinster. Dersom en økning i effektivitet og ressursanvendelse er hovedmotivasjonen for samarbeidet, vil valget av integrasjon falle på lavere former for integrasjon som frihandelsavtaler. Dersom landene i tillegg ønsker å utnytte større vekstmuligheter enn de som lavere integrasjonsformer tillater, vil det være aktuelt å velge dypere integrasjonsformer som tollunioner og fellesmarkeder.

Handelsblokken Mercosur ble dannet av Argentina, Brasil, Paraguay og Uruguay i 1991. Intensjonen var å danne et fellesmarked innen 1995 hvor varer, tjenester og produksjonsfaktorer kunne flyte fritt mellom samarbeidslandene. Dette viste seg å bli vanskelig å gjennomføre i løpet av fire år. Mercosur innførte i stedet en felles ytre tollsats på den eksterne handelen og etablerte blokken som en tollunion. Landene har oppnådd et relativt høyt integrasjonsnivå med hverandre og med resten av verden. Blokken har dessuten blitt utvidet med land som Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, Peru og sist Venezuela. Blokken har inngått viktige bilaterale avtaler med land som India, Kina, EU og opplever en økende makt i den internasjonale handelen.

I dette bidraget har jeg forsøkt å finne svar på hvordan etableringen av Mercosur har påvirket den økonomiske situasjonen i de fire originale Mercosur-landene ved å se på endringer i allokeringen av ressurser i regionen. Jeg har hovedsakelig fokusert på effekter som endringer i handelsvolum, handelsstrømmer og bytteforhold som følge av Mercosur. Endringer i handelsvolum og handelsstrømmer inntreffer ofte tidlig i samarbeidet og omtales ofte som de statiske effektene av regional integrasjon. Endringer i bytteforhold og i produksjonsmønstre utgjør de dynamiske effektene som behandles i denne oppgaven. Ut i fra dette har jeg forsøkt å si noe om den økonomiske veksten i Mercosur. Ved å begrense seg til effektene ovenfor, har denne oppgaven ikke behandlet andre viktige integrasjonseffekter så som endringer i investeringsbeslutninger, bosetningsmønstre, inntektsfordeling osv. Utelukkelsen av slike

effekter innebærer dermed at denne oppgaven kun gir en avgrenset vurdering av Mercosur-samarbeidet. Jeg har likevel valgt å gjøre det på denne måten i håp om å kunne gi et bedre grundigere og forhåpentligvis mer interessant behandling av de utvalgte effektene enn det alternativet ville tillatt.

Hovedspørsmålet jeg har stilt meg er hvorvidt Mercosur har ført til endringer i interne og eksterne handelsvolumer, i handelsstrømmer (ved å se trade creation og trade diversion effekter), og endringer i bytteforholdet overfor eksterne handelspartnere. Jeg har funnet at endringer i regionens handelsvolum i de første årene av samarbeidet har en klar sammenheng med dannelsen av Mercosur. For å vise dette har jeg anvendt studier som Olarreaga og Soloaga (1998) og Schiff og Winters (2002). Olarreaga og Soloaga (1998) angir at den interne handelen i perioden 1991-1996 økte med 29 prosent sammenlignet med en økning på 6 prosent i verdenshandelen. Tall fra Council of the Americas (2007) viser at Mercosurs interne handel, i perioden 1993-2006 mer enn doblet seg, og at den eksterne handelen mer enn tredoblet seg.

Økonomisk teori sier at et land/region har oppnådd forbedret bytteforhold over utlandet dersom landet/regionen er stort nok til at en reduksjon i landets etterspørsel av varer fra et gitt land resulterer i betydelige inntektstap for eksportlandet. Slike endringer vil ofte gjenspeiles i endringer i handelsstrømmer. Olarreaga et. al (1999) argumenterer for at forbedret bytteforhold vil være mulig først ved dypere integrasjonsformer fordi landenes evne og vilje til å koordinere handelspolitikken (nødvendig ved dypere integrasjon) her er større. For å vise hvordan Mercosur endret bytteforholdet for denne regionen brukte jeg Chang og Winters (2002). De viste at det eksterne bytteforholdet for Brasil forbedret seg sterkt vis-à-vis landets største handelspartnere, og at den forbedret seg tilsvarende for Argentina internt.

Mye av kritikken rettet mot regional integrasjon mellom u-land dreier seg om faren for negative endringer i handelsstrømmer så som vridning av handelen fra effektive handelspartnere utenfra inn til mindre effektive handelspartnere (trade diversion). Denne oppgaven har ved hjelp av studier som Cernat (2001), Amjadi og Winters (1999), Yeats (1998) og Berkovica et. al (2003) vist at dette ikke stemmer for Mercosur. For eksempel viser Cernat (2001) at handelsvridning innenfor regionale integrasjonsavtaler mellom

utviklingsland (sju av ni samarbeid inkludert Mercosur) ikke synes å overgå de en finner ved vanlige Nord-Nord og Nord-Sør integrasjonsavtaler. Amjadi og Winters (1999) finner at veksten i Mercosurs eksterne handel, både i kvantum og verdi, indikerer at den negative handelsvridningseffekten ikke har overgått den positive trade creation effekten (effektive produsenter overtar ineffektiv produksjon internt) både innad og med eksterne handelspartnere.

Når veksten i BNP brukes som mål for Mercosurs fremgang er det klart at sammenlignet med andre handelsblokker er veksten ikke imponerende. Eksempelvis oppgir Hulsie (2005) at Mercosurs gjennomsnittlige BNP vekst i perioden 1991 til 2003 var 1.6 prosent, mens den var 3.1 prosent for NAFTA og 3.3 prosent for verden sett under ett. Til gjengjeld oppgir Kaltenthaler og Mora (2002) at Mercosurs BNP nærmest firedoblet seg på 1990-tallet vis-à-vis BNP på 1980-tallet. Nyere tall fra CIA viser også tall for BNP i retning av en positiv utvikling. Det er derfor viktig å huske at BNP ikke er egnet som mål for velferd siden den bare forklarer samlet vekst i et lands/regions inntekt, uten å si noe om hvordan denne kommer landets befolkning til gode. Videre er Mercosur mer enn et økonomisk samarbeid. Det er like mye et politisk og sosialt samarbeid med ambisjoner om å utvikle hele regionen. Mercosur bør derfor ikke vurderes ut i fra økonomiske indikatorer alene.

Flere studier har imidlertid vist at utviklingen av Mercosur hindres av en generell manglende vilje til å gjennomføre de nødvendige tiltak, så som koordinering av makroøkonomiske politikk og harmoniseringen av relevante lover og regelverk for å fullbyrde fellesmarkedet. Bakgrunnen skyldes til dels landenes trang til råderett over nasjonal økonomi og politikk, men også av interessegruppers evne til å få gjennomslag for tiltak som videre hindrer utviklingen av integrasjonsprosessen. Til tross for at en utredning som inkluderer disse aspektene både er interessant og etter min mening relevant for en helhetlig vurdering av Mercosur, faller det utenfor denne oppgavens formål og kan dessverre ikke inkluderes (se Olarreaga og Soloaga (1998), Diao og Somwaru (2002), Baer, Cavalcanti og Silva (2002)). Det er likevel mulig å hevde at blokken har oppnådd svært gode resultater innenfor integrasjonssiden av samarbeidet. Dette underbygges av at de fire originale medlemmene fortsatt deltar i samarbeidet, og at andre land til tross for utfordringene som preger samarbeidet ønsker å assosieres med Mercosur.

6. Kildeliste

Amjadi, A. og A. L. Winters (1999): "Transport Cost and Natural Integration in Mercosur", Policy Research Working Paper 1742: 1-33.

Austvik, O.G. (1994): "Mellom autarki og føderasjon" i Gaarder, G. (ed.): Hvor går EU? Hva er igjen av Maastricht-avtalen? Blå bok Europaprogrammet Nr. 4, Oslo juli 1994.

Austvik, O.G. (1999): "Økonomisk integrasjon og nasjonal handlefrihet", i Knutsen, Paul og Veggeland, Noralv: "Integrasjon, regionalisering, globalisering". Seminarrapport fra forskningsgruppa i europeisk integrasjon, HiL". Arbeidsnotat nr 92 desember 1999, Høgskolen i Lillehammer

Baer, W., P. Silva, og T. Cavalcanti (2001): "Economic Integration without Policy Coordination: the case of Mercosur", University of Illinois, Champaign-Urbana..

Baldwin, R. E. og A.J. Venables (1995): "Regional Economic Integration" i Grossman, Gene M. og Rogoff, Kenneth (red). Handbook of International Economics, 1597-1640

Birkeland, S.E. (2008): "Globalisering og arbeidsmarkedet: En empirisk analyse av offshoring og etterspørsel etter ulike typer arbeidskraft", Masteroppgave i Samfunnsøkonomi, Universitet i Bergen

Berkovica, J., P. Nakaya og A. Kokko (2003): "Regional Integration and Trade in the Souther Cone: Yeats Revisited", Mimeo, European Institute of Japanese studies, Stockholm School of Economics.

Bohara, A.K., K. Gawande og P. Sanguinetti (2004): "Trade diversion and declining tariffs: evidence from Mercosur", Journal of International Economics, Nr. 64, 65-88

Blomström, M. og A. Kokko (1997): "Regional integration and foreign direct investment: a conceptual framework and three cases", The World Bank International Economics Department International Trade Division, Policy Research Working Paper No.1750

Chang, W. og A. Winters (2002): "How Regional Blocs Affect Excluded Countries: The Price Effects of MERCOSUR" American Economic Review, Vol. 92 (4), 889 - 904

Cernat, L. (2001): "Assessing Regional Trade Agreements: Are South-South RTAs more Trade Diverting?", Global Economy Quarterly, Nr. 2, 235-260

Chichilnisky, G. (1992): "Limited arbitrage is necessary and sufficient for the existence of a competitive equilibrium", Department of Economics, Discussion Paper Series 650, Columbia University, New York

Council of the Americas (2007), "MERCOSUR Update", <http://www.counciloftheamericas.org/Newsletter/2007-May/MERCOSUPDATE-old.pdf>, lastet ned 4/4-2009.

Ethier, W.J. og H. Horn (1984): "A New Look at Economic Integration", i Kierzkowski, H. (1984): Monopolistic Competition and International Trade, Oxford Universtiy

Farina, E. M. (2001): "Challenges for Brazil's Food Industry in the Context of Globalization and Mercosur Consolidation", International Food and Agribusiness Management Review, Nr. 2(3/4) 315–330

Feenstra, R. C. (2004): Advanced International Trade, Theory and Evidence. New Jersey, Princeton University Press

Gustavsson, P. og A. Kokko (2004): "Regional integration og regionala handelsavtal", Svensk Instituttt for Europapolitiska Studier (SIEPS), Rapport Nr. 1

Hulsie, J. (2005): "Mercosur – Demystified", <http://www.globalenvision.org/library/15/807>, lastet ned 15/8-2009

IADB (2009): "Recent trends in MERCOSUR", <http://actrav.itlelo.org/actrav-english/telearn/global/ilo/blokit/mercor.htm>, lastet ned 15/8-2009.

IMF (2007) "Latin American Growth to Continue Strong", IMF Survey, <https://www.imf.org/external/pubs/ft/survey/so/2007/CAR119A.htm> , lastet ned 3/1-2009

Johansen, T. (2007): "Bilaterale og regionale frihandelsavtaler", Forum for Utvikling og Miljø

Kaltenthaler, K. og F.O. Mora (2002): "Explaining Latin American Economic Integration: The case of MERCOSUR" Review of International Political Economy, Vol. 9(1),72–97

Krugman, P. (1980): "Scale economies, Product Differentiation and the Pattern of Trade", The American Economic Review, Vol. 70, Nr. 5, 950-959

Meade, J.E. (1955): "The Theory of International Economic Policy", i Trade and Welfare, Volume 2, Oxford University Press, London

Myran, K. og L. Sandberg (1999): "Matvarepriser i Norge, Sverige og Danmark", Statistisk Sentralbyrå, Økonomiske analyser Nr.7/99

Medin, H. (2003): "Regionale og Bilaterale handelsavtaler i Latin-Amerika: Konsekvenser for norsk eksport", Norsk Utenriks Politisk Institutt, Notat Nr. 652

Mellbye, K. (2008): "Om betydningen av en avansert sektor", Universitet i Oslo, Masteroppgave i Samfunnsøkonomi

Melchior, A. (2004): "EFTAs Frihandelsavtaler: Betydningen for Norge", Notat (658), NUPI

Norman, V. D. (1993): Næringsstruktur og utenrikshandel i en liten åpen økonomi, Universitetsforlaget 1993

Olarreaga, M. og I. Soloaga (1998): "Endogenous Tariff Formation: The Case of MERCOSUR" The World Bank Economic Review, Vol. 12(2), 297-320

Olarreaga, M., I. Soloaga og A. Winters, A. (1999): "What's Behind Mercosur's Common External Tariff", The World Bank Development Research Group, Policy Research Working Paper

Puga, D. og A. J. Venables (1997): "Preferential Trading Agreements and Industrial Location", Journal of International Economics, Vol. 43(3-4), 347-368

Ricardo, D. (1817): “On the Principles of Political Economy and Taxation”, London

Richardson, M. (1993): “Endogenous Protection and Trade diversion”, *Journal of International Economics*, 34 (3– 4), 309– 324

Martincus, C.V. og I. Traistariu (2004): “Economic Integration and Manufacturing Concentration Patterns: Evidence from Mercosur”, University of Bonn, Center for European Integration Studies (ZEI)

Smith, A. (1776): “The Wealth of Nations”, London

Ulltveit-Moe, K.H. (2010) ”Gevinster ved handel”, Forelesningsnotat Econ1410, Nr. 4, Universitet i Oslo

Viner, J. (1950): “The Customs Union Issue”, Carnegie Endowment for International Peace, New York

Venables, A.J. (2003): “Winners and Looser from Regional Integration”, *The Economic Journal*, No. 4901, 747-761

Yeats, A. J. (1998): “Does MERCOSUR’S Trade Performance Raise Concerns about the Effects of Regional Trade Agreements?”, *World Bank Economic Review*, Vol. 12, Nr. 1, 1-28